

الإقتصاد الدولى

« التجارة والتمويل »

الأستاذ الدكتور

كامل بكري

أستاذ الاقتصاد

كلية التجارة - جامعة الاسكندرية



طبعة ٢٠٠٢

إهداء 2005

الأستاذة/ يسريه محمد سلامة

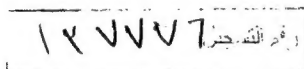
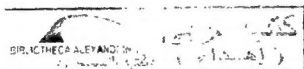
الإمتهادية

الإقتصاد الدولى

التجارة والتمويل

BIBLIOTHECA ALEXANDRINA

مكتبة الاسكندرية



الاستاذ الدكتور

كامل بكري

استاذ الاقتصاد

كلية التجارة - جامعة الاسكندرية

طبعة ٢٠٠٢

تقديم

الاقتصاد الدولي هو أحد فروع علم الاقتصاد التي تعنى بالتجارة الدولية والتمويل الدولي من زاويتي النظرية والتطبيق. إنه يسعى في الأساس إلى تحليل وتوضيح الأسس والمبادئ التي يقوم عليها التبادل الدولي في السلع والخدمات ورؤوس الأموال، والوسائل التي يتم بها تمويل هذا التبادل من خلال أسواق الصرف الأجنبي، وما قد ينشأ في معرض ذلك من اختلالات في موازين المدفوعات الدولية، وتغيرات في أسعار صرف العملات، وما قد يستدعيه ذلك من سياسات للتكيف أو التصحيح في ظل النظم النقدية الدولية المختلفة، وآثار هذه السياسات على رفاهية الدولة.

وقد صمم هذا الكتاب مبدئياً ليستخدم كمرجع أولى لتدريس مادة «الاقتصاد الدولي» المقررة على طلاب المرحلة الجامعية الأولى في تخصصات الاقتصاد والمحاسبة وإدارة الأعمال، ومع ذلك فبعض أجزاء الكتاب يمكن أن تكون مفيدة أيضاً لطلاب الدراسات العليا في هذه التخصصات، وليس هناك ما يلزم مسبقاً لدراسة سوى مقرر أولى في مبادئ الاقتصاد.

وتجدر الإشارة إلى أن هذا الكتاب هو طبعة جديدة مطورة من كتابي الاقتصاد الدولي (التجارة والتمويل) الذي صدرت منه عدة طبعات في السنوات الأخيرة ونفذت. وقد حرصت في هذه الطبعة الجديدة أن تضم بقدر الإمكان التطورات الحديثة في حقل التجارة الدولية والتمويل الدولي.

وفي الختام أدعو الله سبحانه وتعالى أن أكون قد وفقت في عرض هذا الموضوع الهام بصورة مبسطة تسمح للطالب باستيعاب الأساسيات وتطبيقها، والله ولي التوفيق.

دكتور كامل بكري

الإسكندرية في يناير ٢٠٠٢

المحتويات

١	الفصل الأول : مقدمة
١	١-١ : طبيعة الاقتصاد الدولي
٣	٢-١ : أهمية الاقتصاد الدولي
٧	٣-١ : موضوع الاقتصاد الدولي
٨	٤-١ : تنظيم الكتاب

الجزء الأول : التجارة الدولية : النظرية والسياسة التجارية

١٧	الفصل الثاني : النظرية الكلاسيكية للتجارة الدولية (نظرية الميزة النسبية)
١٧	١-٢ : مقدمة
١٩	٢-٢ : آراء التجار عن التجارة (المركنتلية)
٢٢	٣-٢ : التجارة مقامة على أساس الميزة المطلقة : آدم سميث
٣٠	٤-٢ : التجارة مقامة على أساس الميزة النسبية : ديفيد ريكاردو
٣٥	٥-٢ : تحليل بياني للميزة النسبية لريكاردو مع ثبات التكاليف
٤١	٦-٢ : نمط التخصص والتجارة في ظل تزايد التكاليف

٧١	الفصل الثالث : نظرية هكشر أولين للتجارة الدولية
٧١	١-٣ : مقدمة
٧٣	٢-٣ : فروض نظرية هكشر - أولين
٧٥	٣-٣ : وفرة العوامل، كثافة العوامل، وشكل منحى إمكانيات الإنتاج
٨٥	٤-٣ : نظرية هكشر - أولين
٨٨	٥-٣ : الاختبارات التجريبية لنظرية هكشر - أولين

٩٩	الفصل الرابع : شروط التجارة
٩٩	١-٤ : قانون الطلب المتبادل
١٠٤	٢-٤ : منحيات الطلب المتبادل
١١١	٣-٤ : قياس التغيرات فى شروط التجارة
١١٧	٤-٤ : بعض التقديرات لشروط التجارة
١٢١	الفصل الخامس : أدوات السياسة التجارية
١٢٢	١-٥ : الرسوم الجمركية
١٢٤	٢-٥ : الملامح الأخرى لجداول التعريفات الجمركية
١٢٧	٣-٥ : قياس مدى ارتفاع التعريفات الجمركية
١٣٧	٤-٥ : ضرائب وإعانات الصادر
١٣٨	٥-٥ : العوائق غير الجمركية للتجارة الحرة
١٤٧	الفصل السادس : آثار السياسات التجارية
١٤٨	١-٦ : آثار الرسوم الجمركية
١٥٨	٢-٦ : آثار الحصص الاستيرادية
١٦٤	٣-٦ : آثار إعانات الإنتاج والتصدير
١٧٣	الفصل السابع : الحجب التقليدي للحماية
١٧٤	١-٧ : حجة حماية الصناعة الناشئة
١٧٨	٢-٧ : حجة شروط التجارة للحماية
١٧٩	٣-٧ : التعريفات الجمركية لخفض البطالة الكلية
١٨١	٤-٧ : الرسوم الجمركية لزيادة التوظيف فى صناعة معينة
١٨٣	٥-٧ : الرسوم الجمركية لمكافحة الإغراق الأجنبي
١٨٦	٦-٧ : الرسوم لتعويض إعانة أجنبية (دعم أجنبي)
١٨٨	٧-٧ : حجة الدفاع القومى للرسوم الجمركية
١٩٠	٨-٧ : الرسوم الجمركية لتحسين الميزان التجارى

١٩٥ الفصل الثامن : التكتلات التجارية الإقليمية
١٩٥ ١-٨ : أنواع التكتلات الاقتصادية
٢٠٠ ٢-٨ : النظرية الأساسية للاتحادات الجمركية
٢١٥ ٣-٨ : بعض تجارب التكامل الاقتصادى

٢٤١ الفصل التاسع : اتجاهات السياسة التجارية فى العالم اليوم
٢٤١ ١-٩ : الاتفاقات الدولية عن التجارة والرسوم الجمركية
٢٦٠ ٢-٩ : قوانين علاج التجارة والموائق غير الجمركية
٢٦٦ ٣-٩ : مستقبل النظام التجارى العالمى

الجزء الثانى : التمويل الدولى : المدفوعات الدولية والصرف الأجنبى

٢٧٥ الفصل العاشر : حسابات ميزان المدفوعات
٢٧٥ ١-١٠ : محاسبة ميزان المدفوعات
٢٨١ ٢-١٠ : تركيب ميزان المدفوعات
٢٩٩ ٣-١٠ : المعاملات الدولية لجمهورية مصر العربية

٣٠٩ الفصل الحادى عشر : سوق الصرف الأجنبى
٣٠٩ ١-١١ : خصائص سوق الصرف الأجنبى
٣١٢ ٢-١١ : وظائف سوق الصرف الأجنبى
٣١٧ ٣-١١ : أسعار الصرف الأجنبى
٣٢٨ ٤-١١ : مخاطر الصرف الأجنبى، التغطية، والمضاربة
٣٣٦ ٥-١١ : مراجعة الفائدة
٣٤٢ ٦-١١ : تثبيت ميزان المدفوعات

الفصل الثاني عشر : سياسات الحكومة تجاه سوق الصرف الأجنبي ٣٤٧

١-١٢ : مقدمة ٣٤٨

٢-١٢ : سعر الصرف الموم ٣٥٠

٣-١٢ : سعر الصرف الثابت ٣٥٢

٤-١٢ : الدفاع عن سعر ثابت للصرف ٣٥٨

٥-١٢ : الاختلال المؤقت ٣٦٩

٦-١٢ : الاختلال الأساسي ٣٧٢

٧-١٢ : الرقابة على الصرف ٣٧٦

الفصل الثالث عشر : سياسات تصحيح اختلال ميزان المدفوعات ٣٨٥

١-١٣ : مقدمة ٣٨٥

٢-١٣ : تعديل سعر الصرف ٣٨٧

٣-١٣ : السياسات النقدية والمالية ٤١٦

٤-١٣ : القيود المباشرة على المعاملات الخارجية ٤٢٣

الفصل الأول

مقدمة

دعنا نبدأ دراستنا بتعريف حقل الدراسة للاقتصاد الدولي وأهميته في عالم اليوم الذي زاد فيه الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين الدول بدرجة كبيرة. فعملية «العولمة» Globalization لم تترك إلا قلة من البلاد منعزلة أو لا تتأثر بالظروف الاقتصادية العالمية خارج حدودها القومية.

١-١ طبيعة الاقتصاد الدولي

«الاقتصاد الدولي» هو فرع منفصل ومتميز من «علم الاقتصاد» يختص بالعلاقات الاقتصادية والاعتماد الاقتصادي المتبادل بين الدول. العلاقات الاقتصادية بين الدول تختلف عن العلاقات الاقتصادية بين الأجزاء المختلفة من نفس الدولة. هذا يؤدي عادة إلى نشوء مشاكل مختلفة تستلزم أدوات للتحليل مختلفة نوعاً ما عن تلك التي تستخدم لتحليل مشاكل الاقتصاد المحلي، وتبرر الاقتصاد الدولي كفرع متميز ومنفصل من علم الاقتصاد.

العلاقات الاقتصادية الدولية تختلف عن العلاقات الاقتصادية الداخلية من عدة نواحي :

- أولاً - الدول تفرض عادة بعض القيود على حرية انتقال السلع، والخدمات، وعوامل الإنتاج (العمل ورأس المال) عبر حدودها بينما لا تفرض عادة مثل هذه القيود داخلياً.

ثانياً - وبالإضافة إلى ذلك، الاختلافات فى اللغة، وفى العادات، وفى القوانين تعوق أيضاً هذا التحرك الدولى للسلع، والخدمات، وعوامل الإنتاج.

ثالثاً - وعلاوة على ذلك، التحرك الدولى للسلع، والخدمات، وعوامل الإنتاج يتضمن مدفوعات ومتحصلات بالعملة الأجنبية التى قد تتغير قيمتها (أسعار الصرف) بمرور الوقت.

هذا يختلف عن التحرك الداخلى للسلع، والخدمات، وعوامل الإنتاج الذى لا يواجه مثل هذه القيود كالرسوم الجمركية، والحصص الاستيرادية، ويتم أساساً بدلالة نفس العملة، وعادة بنفس اللغة، وأساساً فى ظل نفس المجموعة من العادات والقوانين.

لتحليل المشاكل المختلفة التى تنشأ عن العلاقات الاقتصادية الدولية كما تختلف عن العلاقات الاقتصادية الداخلية، فإننا نحتاج إلى أن نعدل، ونوسع الأدوات الميكرو والماكرو اقتصادية الملائمة لتحليل المشاكل الداخلية الصرفة، مما ييسر «الاقتصاد الدولى» كفرع متميز ومستقل من فروع الدراسة الاقتصادية.

الاقتصاد الدولى كان فرعاً خاصاً من فروع الدراسة الاقتصادية منذ ما يقرب من ٢٠٠ سنة، ويدين بتطوره لبعض الاقتصاديين البارزين أمثال آدم سميث، ودفيد ريكاردو، وجون ستوارت ميل، وألفريد مارشال، وجون ماينارد كينز، وبول سامولسن وكثيرون غيرهم.

٢-١ : أهمية الاقتصاد الدولي

الاقتصاد الدولي يتضمن أساساً التجارة بين الدول. فكما نعلم، لا توجد دولة تعيش منعزلة عن بقية العالم. فكل دولة هي اقتصاد مفتوح، تتبادل سلع وخدمات مع الدول الأخرى، تصدر تلك السلع التي يمكنها إنتاجها في الداخل بتكلفة أرخص نسبياً، وتستورد سلع يكون فيها للآخرين ميزة تكاليف منخفضة نسبياً.

التجارة الدولية تكون مهمة لسبب واحد أساسي، أنها توسع إمكانيات استهلاك الدولة. التجارة تسمح للدولة بأن تستهلك من كافة السلع والخدمات أكثر مما سيكون ممكناً إذا كانت حدودها قد أغلقت أمام منتجات البلاد الأخرى.

وتختلف أهمية التجارة الدولية من دولة إلى أخرى. فبعض الدول تعتمد اعتماداً كبيراً على التجارة الخارجية وتكاد تصدر أكثر من نصف إنتاجها الكلي إلى العالم الخارجى بينما تعتمد دول أخرى بدرجة قليلة على التجارة الخارجية. فدولة مثل الولايات المتحدة مثلاً، التي تمتد عبر قارة بأكملها، وتتميز بثرائها في تشكيلة كبيرة من الموارد الطبيعية والبشرية، ربما يمكنها أن تنتج بكفاءة نسبياً، معظم المنتجات التي تحتاجها، ولذلك فإنها تكون أقل اعتماداً على التجارة الخارجية. ولكن قارن هذا بالحال في الدول الصناعية الصغيرة مثل سويسرا والنمسا التي يكون لديها قدر قليل من الموارد المتخصصة جداً، وتنتج مدى أصغر كثيراً من المنتجات، تقوم بتصديرها في مقابل البنود الكثيرة التي يتعين عليها أن تستوردها.

حتى الدول الصناعية الكبيرة مثل : اليابان، وألمانيا، وفرنسا، وإنجلترا، وإيطاليا، وكندا تعتمد بشدة على التجارة الخارجية. وبالنسبة للدول النامية، مثل مصر، والهند، والمكسيك وغيرها، الصادرات توفر فرص للعمل، ومتحصلات من العملة الأجنبية للدفع عن العديد من المنتجات الأجنبية التي لا يمكن حالياً أن تنتج في الداخل، وعن التكنولوجيا المتقدمة غير المتاحة في الداخل.

وأحد المقاييس التقريبية للعلاقة الاقتصادية بين الدول، أو اعتمادها المتبادل، أو درجة انفتاح اقتصادياتها على العالم الخارجى، يعطى بواسطة نسبة صادراتها أو وارداتها من السلع والخدمات إلى ناتجها المحلى الإجمالى (GDP). الناتج المحلى الإجمالى يشير إلى القيمة الكلية لكافة السلع والخدمات المنتجة داخل الدولة. جدول (١-١) يبين أن الصادرات والواردات كنسبة من الناتج المحلى الإجمالى تكون أكبر كثيراً بالنسبة للبلاد الصناعية الصغيرة والبلاد النامية مما تكون بالنسبة للولايات المتحدة.

ولكن حتى بالرغم من أن الولايات المتحدة تعتمد إلى حد قليل نسبياً على التجارة الخارجية، إلا أن قدر كبير من مستوى معيشتها المرتفع يعتمد عليها. فأول كل شئ، هناك سلع كثيرة -البين، الموز، الكاكاو، الشاي، الويسكى الإسكتلندى، الكونياك- التي لا تنتجها الولايات المتحدة على الإطلاق. وبالإضافة إلى ذلك، الولايات المتحدة ليس لديها ثروات من مثل تلك المعادن كالقصدير، والكروم، والتجستين، التي تكون مهمة بالنسبة لبعض العمليات الصناعية، ولديها فقط احتياطات متناقصة من البترول، والنحاس، ومعادن أخرى كثيرة.

جدول (١-١) : الصادرات والواردات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي
فى بعض الدول، ١٩٩٥ .

الدولة	الصادرات (%)	الواردات (%)
الولايات المتحدة	١١	١٢
اليابان	١٠	٨
المكسيك	٢٥	٢٠
ألمانيا	٢٢	٢٠
إنجلترا	٢٧	٢٨
كوريا الجنوبية	٣٠	٣٢
هولندا	٥٢	٤٥
بلجيكا	٧٠	٦٥

وما هو أكثر أهمية كمياً بالنسبة لمستوى معيشة الدولة هو تلك المنتجات
العديدة التى يمكن إنتاجها فى الداخل ولكن فقط بتكلفة أعلى من الخارج .
هذه تكون مسئولة عن معظم الفوائد أو المكاسب من التجارة الدولية .

ومع ذلك، فالولايات المتحدة ربما يمكنها أن تنسحب من التجارة
العالمية، وتظل تعيش بدون انخفاض حاد فى مستوى معيشتها . ولا يمكن أن
يقال نفس الشيء على دول كاليابان، أو ألمانيا، أو إنجلترا، أو إيطاليا - ولا نقول
سويسرا أو النمسا . وحتى روسيا، والصين اللذين كانا لأسباب سياسية

وعسكرية يفضلان الاكتفاء الذاتي بدرجة كبيرة فى الماضى، أصبحت الآن
يسلمان بحاجتهما إلى أن يستوردا منتجات عالية التكنولوجيا، رأس مال
أجنبى، وحتى حبوب، فول الصويا، وطلع زراعية أخرى.

بشكل عام، الاعتماد الاقتصادى المتبادل بين الدول كان يتجه نحو
التزايد على مدى السنوات، خصوصاً منذ الحرب العالمية الثانية، كما يقاس
بالنمو السريع فى حجم التجارة الدولية.

ولكن هناك طرق أخرى كثيرة مهمة التى تكون فيها اقتصاديات الدول
معتمدة على بعضها البعض لدرجة أن الأحداث الاقتصادية والسياسية فى
إحدى الدول تؤثر بشدة على الدول الأخرى (والعكس بالعكس).

فعلى سبيل المثال، إذا قامت دولة كبيرة مثل الولايات المتحدة بتنشيط
اقتصادها، فإن جزءاً من الزيادة فى الطلب على السلع والخدمات بواسطة
مواطنيها ينساب فى صورة واردات من الخارج التى تنشط اقتصاديات دول
أخرى (تلك التى تقوم بتصدير هذه السلع إلى أمريكا).

ومن ناحية أخرى، إذا حدثت زيادة فى عجز ميزانية دولة كبيرة مثل
الولايات المتحدة، فإنه من المحتمل أن تؤدى إلى رفع أسعار الفائدة فى
الولايات المتحدة، وجذب رؤوس أموال من الخارج للاستثمار فى الولايات
المتحدة للاستفادة من أسعار الفائدة المرتفعة هناك. وكما سنرى فى الجزء
الثانى من هذا الكتاب، هذا التدفق للداخل لرؤوس الأموال إلى الولايات
المتحدة يؤدى إلى زيادة الطلب على الدولار ورفع سعر صرفه مقابل العملات
الأخرى، الأمر الذى ينشط بدوره واردات الولايات المتحدة التى تصبح أرخص

بدلالة الدولار ويشبط صادراتها التي تصبح أغلى بدلالة العملات الأخرى. هذا يقود عندئذ إلى وجود «عجز تجارى» Trade deficit لدى الولايات المتحدة الذى يتسبب فى ركود النشاط الاقتصادى فيها، وينشط النشاط الاقتصادى فى الخارج.

أخيراً، مقررات جولة أورجواى، فى ظل اتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية، التى ستعمل على خفض الحواجز التجارية بين الدول قد تؤدى إلى زيادة فى تصدير السلع عالية التكنولوجيا (مثل الكمبيوتر)، ومن ثم إلى زيادة فى التوظيف والأجور فى تلك الصناعات فى الدول الصناعية المتقدمة مثل الولايات المتحدة وغيرها. ولكن من ناحية أخرى، قد تؤدى أيضاً إلى زيادة فى واردات السيارات، والصلب، والمنسوجات، والملابس الجاهزة، والأحذية وبالتالي تخفض التوظيف والأجور فى تلك الصناعات فى الدول ذاتها.

وهكذا نرى إلى أى حد تكون الدول مرتبطة ببعضها ارتباطاً وثيقاً، أو معتمدة على بعضها، فى عالم اليوم، وكيف يمكن أن يكون للسياسات الحكومية الموجهة نحو مشاكل محلية صرفة انعكاسات دولية مهمة.

٣-١ • موضوع الاقتصاد الدولى

«الاقتصاد الدولى» يختص بالعلاقات الاقتصادية والاعتماد الاقتصادى المتبادل بين الدول. إنه يحلل تدفق السلع، والخدمات، ورؤوس الأموال بين الدولة وبقية العالم، والسياسات الموجهة لتنظيم هذا التدفق، وأثرها على رفاهية الدولة. هذا الاعتماد الاقتصادى المتبادل بين الدول يتأثر، ويؤثر بدوره، فى العلاقات السياسية، والاجتماعية، والثقافية، والعسكرية بين الدول.

على وجه التحديد، الاقتصاد الدولي يختص بنظرية التجارة الدولية، وسياسة التجارة الدولية، والمدفوعات الدولية والصرف الأجنبي، والسياسات الكلية للاقتصادات المفتوحة. نظرية التجارة الدولية تحلل أساس التجارة الدولية والمكاسب من التجارة الدولية. سياسة التجارة الدولية (السياسة التجارية) تفحص أسباب وآثار القيود على التجارة الدولية والسياسات الحمائية. المدفوعات الدولية والصرف الأجنبي تفحص ميزان المدفوعات الدولية وأسواق الصرف الأجنبي وأسعار الصرف. وأخيراً السياسات الكلية للاقتصادات المفتوحة تختص بآليات وسياسات تصحيح اختلالات ميزان المدفوعات (العجزات والفوائض) فضلاً عن آثار الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين الدول في ظل نظم نقدية دولية مختلفة وأثرها على رفاهية الدولة.

نظرية وسياسات التجارة الدولية تمثل الجوانب الميكرواقتصادية للاقتصاد الدولي لأنها تختص بدول فردية معاملة كوحدات فردية وبالسعر (النسي) لسلع فردية. ومن ناحية أخرى، حيث أن ميزان المدفوعات الدولية يختص بمتحصلات ومدفوعات كلية بينما سياسات تصحيح اختلالات ميزان المدفوعات تؤثر على مستوى الدخل القومي والمستوى العام للأسعار، فإنها تمثل الجوانب الماكرواقتصادية للاقتصاد الدولي. هذه غالباً ما يشار إليها بالاقتصاديات الكلية للاقتصاد المفتوح أو التمويل الدولي.

٤-١ : تنظيم الكتاب

هذا الكتاب مقسم إلى جزئين عريضين : يختص أولهما بالتجارة الدولية، والثاني بالتمويل الدولي. الفصول من ٢ إلى ٤ تفحص التفسيرات

البديلة لنمط التجارة بين الدول والمكاسب الاقتصادية المحتملة من التجارة. إننا نعطي عناية خاصة للاختلافات فى التكنولوجيا، فى توافر رأس المال والعمل وعوامل الإنتاج الأخرى، ووجود وفورات الحجم، كلها محدّدات هامة للتجارة.

الفصول من ٥ إلى ٧ تفحص آثار السياسات التجارية المقيدة للتجارة الدولية، وتقيم الحجج التى عادة ما تقدم لتبرير السياسات الحمائية.

إن بعض قرارات السياسة التى تؤثر على التجارة الدولية تتخذ من طرف واحد بواسطة بلد واحد، ولكن أحياناً هذه الخيارات تتم بواسطة عدة بلاد عاملة معاً. الفصل (٨) يعالج التكتلات التجارية الإقليمية، وهى شكل من تحرير التجارة يحاى أعضاء التكتل التجارى ولكن يميز ضد غير الأعضاء. الفصل (٩) يناقش اتفاقات التجارة متعددة الأطراف، متتبعاً التقدم منذ الحرب العالمية الثانية لإقامة قواعد غير تمييزية للتجارة الدولية ولخفض العوائق التجارية.

معالجة التمويل الدولى تبدأ من الفصل (١٠) وتستمر على مدى بقية الكتاب. إنه يبدأ بمناقشة لمحاسبة ميزان المدفوعات. الفصل (١١)، (١٢) يناقشان سوق الصرف الأجنبى وسياسات الحكومة تجاه سوق الصرف الأجنبى. الفصل (١٣) يركز على مشكلة اختلال ميزان المدفوعات ويحلل السياسات البديلة لتصحيح اختلالات ميزان المدفوعات.

والكتاب يبدأ على مستوى تجریدى ونظرى، وعندئذ يصبح أكثر تطبيقياً فى الطبيعة والتوجه نحو السياسة. ولعل السبب فى ذلك هو أن المرء يجب أن يفهم طبيعة المشكلة قبل أن يبحث عن سياسات مناسبة لحلها.

الجزء الأول

التجارة الدولية (النظرية والسياسة التجارية)

الجزء الأول

التجارة الدولية : النظرية والسياسة التجارية

أنماط التجارة الدولية المذكورة في الفصل الأول قد تختلف بشدة أحياناً من سنة إلى سنة. ولكنها كُتبت أيضاً لجهات علمية على مر الزمن. العوامل التي تحدد التنبذات في الفترة القصيرة تختلف عن العوامل التي تحدد الاتجاهات طويلة الأجل. في الجزء الأول من هذا الكتاب، نعطى انتباه مبدئي للمحددات طويلة الأجل لهذه الاتجاهات في التجارة الدولية. الاقتصاديون يشيرون عادة إلى هذه العلاقات على أنها تخص "الجانب الحقيقي من الاقتصاد". السلع التي يتاجر فيها البلد تكون بظياً مستقلة عما إذا كان البلد يُثبت قيمة عملته القومية بدلالة الذهب، أو الفرنك، أو الدولار. وبمثل اختيار البلد للسياسة النقدية لا يحتمل أن يكون له تأثير دائم على ما إذا كان يصدر طائرات ويستورد أحذية. بالرغم من أن مثل هذه العلاقات النقدية هي جزء هام من مناقشتنا لتمويل الدولي في الجزء الثاني من هذا الكتاب، فإننا نتجاهلها إلى حد كبير في معالجتنا لنظرية التجارة والسياسة التجارية.

الفصل (٢) يبدأ بأفكار الاقتصاديين الكلاسيك ثم سميت وبنيفيد ريكاردو التي قدمت منذ أكثر من ٢٠٠ سنة لتأييد الإدعاء بأنه

توجد مكاسب متبادلة من التجارة وهو ما كان مناقضاً تماماً للرأى
المركنغلى السائد فى ذلك الحين والذي كان يرى أن الصادرات تسمح
للبلد بأن يكسب بينما الواردات تمثل خسارة. هذا الفصل يطور أيضاً
الإطار التحليلي لمنحنيات إمكانيات الإنتاج ومنحنيات السواء
للمجتمعية التى أصبح الاقتصاديون يستخدمونها فيما بعد لإثبات
استعداد البلد للقيام بالتجارة ومكاسبه المحتملة من التجارة.
وبالرغم من أن النموذج الكلاسيكى كان يفترض أن الاختلافات فى
الإنتاجية عبر البلاد تسبب اختلافات فى التكاليف دولياً وتخلق
الأساس للتجارة. فإن اثنين من الاقتصاديين السويديين، إيلي هكشر
ومرتل أولين، اقترحوا سبباً بديلاً لكى تختلف التكاليف عبر البلاد :
اختلافات فى توافر هبات عوامل الإنتاج. هذه النظرية عرضت فى
الفصل (٣). الفصل (٤) يوضح كيف تتحدد الأسعار النسبية الدولية
النوازنية (شروط التجارة) التى يتم على أساسها التبادل التجارى
الدولى كما يفحص معنى وقياس وأهمية شروط التجارة

الفصول ٥، ٦، ٧ تفحص آثار عوائق التجارة التى تخفض ولكن لا
تزيل التجارة فى عالم بأسواق تنافسية. عوائق التجارة تخفض
الكفاءة الاقتصادية وتترك البلد أسوأ حالاً، كما هو مبين فى الفصل
(١). الفصل (٧) يقيم الحجج التى عادة ما تقدم لتبرير سياسة
الحماية التجارية.

التكتلات التجارية الإقليمية، مثل الاتحاد الأوربي ومنطقة التجارة
الحرة لأمريكا الشمالية تمثل اتفاقات لتخفيض عوائق التجارة على

أساس تفضيلي أو تمييزي بالنسبة للأعضاء فقط. الفصل (٨) يُقدر ما إذا كانت مثل هذه التكتلات يحتمل أن تزيد الرفاهة. نظراً لأنها تحرر التجارة أم أنها تخفض الرفاهة. نظراً لأنها تحول التجارة إلى منتجين أقل كفاءة. اللّويدين لتحرير التجارة على أساس متعدد الأطراف يخشون من الخسائر التي يحتمل أن تنجم عن مثل هذا التحويل للتجارة ويشيرون إلى فوائد النظام التجاري المفتوح لكافة البلاد.

الفصل (٩) يعرض التطورات في السياسة التجارية للتحرك أقرب إلى ذلك الهدف في نطاق المنظمات الدولية مثل الجات والمنظمة التي خلقتها. ألا وهي منظمة التجارة العالمية.



الفصل الثانى

النظرية الكلاسيكية للتجارة الدولية (نظرية الميزة النسبية)

١-٢ : مقدمة

فى هذا الفصل نناقش إحدى القضايا الأساسية فى النظرية البحتة للتجارة الدولية، بالتحديد السؤال الخاص بما الذى يحدد نمط التجارة الدولية: لماذا يجب على البلد أن يصدر السلعة س ويستورد السلعة ص بدلاً من أن يصدر السلعة ص ويستورد السلعة س؟ ويرتبط بهذا السؤال سؤال آخر عن الفائدة التى تعود على البلد من التجارة الدولية: هل يكون من المفيد للبلد أن يصدر السلعة س ويستورد السلعة ص بدلاً من أن يحاول أن يكون مكتف ذاتياً فى كل من س، ص؟

التحليل الكامل للتجارة الدولية يستلزم اعتبار الاقتصاد القومى كله. ومع ذلك، الاقتصاد كله معقد جداً - إنه يتكون من آلاف السلع والموارد المختلفة اللازمة لإنتاجها. لحسن الحظ، يمكننا أن نخرج بانطباعات أساسية عن طريق اعتبار اقتصاد يتكون فقط من سلعتين. بالنسبة للتجارة الدولية، إحدى السلعتين يمكن أن تصدر والأخرى تستورد. هذا الاقتصاد ذو السلعتين

يحوى هكنا سمة أساسية للتجارة الدولية : البلد يميل لأن يكون مصدراً صافياً لبعض السلع ومستورداً صافياً لسلع أخرى.

هذا الفصل يحلل التوازن العام لاقتصاد بسلعتين ليتصدى للتساؤلات الأساسية :

- ١- لماذا تقوم البلاد بالتجارة ؟ بتحديد أكثر، ما الذى يحدد أية سلع هى التى يقوم البلد بتصديرها وأيه سلع هى التى يقوم باستيرادها؟
- ٢- كيف تؤثر التجارة الدولية على الإنتاج والاستهلاك فى كل البلد؟
- ٣- كيف تؤثر التجارة الدولية على الرفاهة الاقتصادية لكل بلد؟ فى أى معنى يمكننا القول بأن البلد يكسب أم يخسر من التجارة الدولية؟

إننا نبدأ بمناقشة مختصرة للمذهب الاقتصادى المعروف بالمركتيلية mercantilism أو مذهب التجارين الذى كان سائداً خلال القرنين السابع عشر والثامن عشر. بعدئذ نتقدم لتناقش نظرية الميزة المطلقة، المطورة بواسطة آدم سميث. ومع ذلك، فقد بقى لديفيد ريكاردو، الذى كتب بعد آدم سميث بأربعين سنة، أن يوضح بحق نمط التجارة والمكاسب من التجارة بقانونه عن الميزة النسبية. قانون الميزة النسبية هو واحد من القوانين المهمة لعلم الاقتصاد، مع قابلية للتطبيق على الدول فضلاً عنه على الأفراد.

لقد تبقت صعوبة واحدة، ريكاردو أقام توضيحه لقانون الميزة النسبية على نظرية العمل فى القيمة، التى رفضت فيما بعد. فى الجزء الأول من القرن الماضى، جاء جون تفريد هابلر لينقذه ريكاردو عن طريق توضيح قانون الميزة

النسبية بدلالة نظرية تكلفة الفرصة البديلة، كما تنعكس في منحنيات إمكانات الإنتاج، أو التحويل. وفيما بعد أضيفت منحنيات السواء المجتمعية إلى نموذج التجارة لتعبر عن الأذواق، أو ظروف الطلب في البلاد المتاجرة.

هذا الفصل ككل يصور كيف تطور فهمنا للميزة النسبية كأساس للتجارة الدولية.

٢-٢ : آراء التجاريين عن التجارة (المركنتلية) :

علم الاقتصاد كعلم منظم يمكن أن يقال أنه قد نشأ مع نشر كتاب «ثروة الأمم» في ١٧٧٦ بواسطة آدم سميث. ومع ذلك، الكتابات عن التجارة الدولية قد سبقت هذا التاريخ في مثل تلك البلاد كإنجلترا، وأسبانيا، وفرنسا، والبرتغال، وهولندا عندما تطورت إلى دول قومية حديثة. على وجه التحديد، خلال القرنين السابع عشر والثامن عشر، كتب مجموعة من الأشخاص (تجار، رجال بنوك، موظفين حكوميين، وحتى فلاسفة) مقالات وكتيبات عن التجارة الدولية التي كانت تدعو إلى فلسفة اقتصادية عرفت باسم «المركنتلية» Mercantilism أو مذهب التجاريين.

المركنتلية هي الفلسفة الاقتصادية التي وجهت التفكير الأوربي بشأن التجارة الدولية في القرون العديدة قبل أن ينشر آدم سميث كتابه «ثروة الأمم» في ١٧٧٦. المركنتليون كانوا ينظرون إلى التجارة الدولية باعتبارها مصدراً لمكاسب أساسية للدولة. التجار merchants المشتغلين بالتجارة، خصوصاً أولئك الذين يبيعون صادرات، يكونون مفيدتين - ومن ثم جاءت التسمية «المركنتلية» mercantilism (التجاريين). ولكن المركنتليون أيضاً زعموا أن

التنظيم الحكومي للتجارة يكون ضرورياً لتحقيق أكبر مكاسب قومية. التجار سيستخدمون عادة مصالحهم الخاصة وليس المصلحة القومية، في غياب التوجيه الحكومي.

أحد الاعتقادات الرئيسية للمركنتلية كانت هي أن الرفاهة أو الثروة القومية تقوم على الحيازات القومية من الذهب والفضة (مسكوكات أو سبائك). بمعرفة هذا الرأي عن الثروة القومية، الصادرات اعتبرت بأنها جيدة والواردات (باستثناء واردات المواد الخام التي لا تنتج في الداخل) سيئة. إذا كان البلد يبيع (يصدر) للمشتريين الأجانب أكثر مما يبيع الأجانب للبلد (واردات البلد)، عندئذ يكون على الأجانب أن يدفعوا عن مشترياتهم الزائدة عن طريق شحن الذهب والفضة إلى البلد. وإذا كان البلد يستورد أكثر، عندئذ يتعين على البلد أن يشحن ذهب وفضة إلى الأجانب. الواردات أيضاً كان يخشى منها لأنها قد لا تكون متاحة للبلد في وقت الحرب. الذهب والفضة الذي يؤول إلى الحكام الوطنيين يمكن أن يكون ذات قيمة كبيرة خصوصاً للمساعدة على الاحتفاظ بجيش قوى للبلد. على أساس الفكر المركنتلي، قامت الحكومات (١) بفرض مصفوفة من الضرائب والمخطورات التي صممت للحد من الواردات، (٢) تقديم إعانات وتشجيع للصادرات.

نظراً لتأكيدها الغريب على الذهب والفضة، فإن المركنتلية كانت تنظر إلى التجارة على أنها نشاط مردوده صفر $a\ zero-sum\ activity$ - مكاسب أحد البلاد تأتي على حساب بعض البلاد الأخرى، طالما أن الفائض في التجارة الدولية بالنسبة لأحد البلاد لا بد وأن يكون عجزاً بالنسبة لبلد آخر أو لبعض البلاد الأخرى. التركيز على ترقية الصادرات والحد من الواردات قدم

أيضاً مكاسب كبيرة لمصالح المنتجين المحليين (فى كل من صناعات التصدير والصناعات المتنافسة مع الواردات).

وقد أشار آدم سميث والاقتصاديون الذين جاءوا من بعده إلى أن دفع المركنتليين لصادرات أكثر وواردات أقل قلب الأولويات الاجتماعية رأساً على عقب. الرفاهة القومية تقوم على المقدرة على استهلاك منتجات (و «سلم» أخرى مثل وقت الفراغ والبيئة النظيفة) الآن وفى المستقبل. أهمية الإنتاج القومى والصادرات القومية تكون فقط غير مباشرة : إنه يزود الدخل لشراء منتجات للاستهلاك. الواردات هى جزء من الاستهلاك القومى المتوسع الذى تسعى إليه الدولة، وليست شراً يتوجب منعه. الصادرات ليست مرغوبة لذاتها؛ بالأحرى، الصادرات تكون مفيدة لأنها تمكن من الدفع عن الواردات. كما سيتضح من دراستنا للتجارة الدولية فى هذا الكتاب، التجارة المقام بها بحرية بين البلاد يمكن أن تؤدي إلى تحقيق مكاسب لجميع البلاد - التجارة هى نشاط مردوده موجب positive - sum activity. فى الواقع، حتى هدف الاستحواذ على ذهب وفضة يمكن أن يهزم نفسه بنفسه self - defeating إذا كان هذا الاستحواذ يوسع العرض المحلى للنقد ويؤدي إلى تضخم محلى لأسعار السلع والخدمات - الحجة التى عرضت أولاً بواسطة ديفيد هيوم حتى قبل كتابات آدم سميث.

بالرغم من أن مزاعم المركنتليين قد فنتت، وأن البلاد لم تعد تركز على تركيب الذهب والفضة، إلا أن التفكير المركنتلى لا يزال حياً اليوم، الآن مع تركيز كبير على التوظيف. الصادرات تكون جيدة لأنها تخلق وظائف فى البلد. الواردات تكون سيئة لأنها تأخذ وظائف من البلد وتعطيها للأجانب.

مرة أخرى، التجارة صورت على أنها نشاط مردوده صفر. لا يوجد تسليم بأن التجارة يمكن أن تجلب مكاسب لجميع البلاد (بما في ذلك مكاسب متبادلة في التوظيف حيث يزداد الرخاء على مدى العالم). بالرغم من أن التفكير المركنتلى لا يفوذ دائماً فى مجادلات السياسة التجارية، فإنه يتخلل مناقشات التجارة الدولية فى كثير من البلاد على امتداد العالم.

٢-٢ : التجارة مقامة على أساس الميزة المطلقة : آدم سميث

فى أواخر القرن ١٨ وأوائل القرن ١٩ ، قام آدم سميث أولاً ثم ديفيد ريكاردو من بعده باستجلاء أساس التجارة الدولية كجزء من جهودهما لعمل حالة للتجارة الحرة. لقد كانت كتاباتهما رد فعل للمذهب المركنتلية (أو مذهب التجاريين) الذى كان سائداً فى ذلك الوقت والذى عرضنا مضمونه فى القسم السابق. نظريتهما الكلاسيكية سيطرت على صانعى السياسة لقرن كامل من الزمان، حتى بالرغم من أننا نعتبرهم اليوم على أنهما فقط حالات خاصة من نظرية أكثر أساسية، وأكثر قوة، للتجارة الدولية.

فى كتابه عن «ثروة الأم» دافع آدم سميث عن حرية التجارة، عن طريق مقارنة الدول بالأسر. حيث أن كل أسرة تجد أنه من الأجذى أن تنتج فقط بعضاً من حاجاتها وأن تشتري الأخرى بمنتجات تستطيع أن تبيعها، فإن نفس الشيء لايد وأن ينطبق على الدول :

«إنه من مصلحة كل رب أسرة حكيم، ألا يحاول أبداً أن يصنع فى المنزل ما سيكلف... صنعه أكثر من شراؤه. فالغياط لا يحاول أن يصنع حذاءه، وإنما يشتريه من صانع الأحذية...

إن ما يكون حكيماً في حالة كل أسرة خاصة، لا يمكن أن يكون غيبياً في حالة مملكة عظمى. إذا كان بلد أجنبي يستطيع أن يمدنا بسلعة أرخص مما نستطيع نحن أنفسنا أن نصنعها، فإنه يكون من الأفضل شراؤها منهم بجزء من إنتاج صناعتنا، موظفة بطريقة يكون لنا فيها بعض الميزة.

تعليل آدم سميث يمكن أن يوضح بمثال عددي. دع السلعتين في المثال يكونان هما القمح والقماش (ربما بشكل أعم تمثّلان المنتجات الزراعية والمنتجات المصنوعة). لكي ترى أثر التجارة، أبدأ بموقف لا تقوم فيه الدول بالتجارة مع بعضها البعض. بدون تجارة، ما الذي سيحدد أسعار السلعتين في كل بلد؟ سميث اعتقد أن كافة «القيم» تتحدد بواسطة، وتقاس بساعات العمل. تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج وحدة من سلعة ما كانت هي مقدار العمل اللازم نظراً لأن هذا العمل لم يستخدم لإنتاج سلعة أخرى أو بعض السلع الأخرى. مع أسواق تنافسية، تكاليف العمل تحدد عندئذ القيمة أو السعر السوقى لهذه السلعة. فى هذا الخصوص، حاكاه ريكاردو وكارل ماركس، الذين اعتقدا أيضاً أن العمل هو الأساس لكافة القيم.

دعنا نفترض أن الولايات المتحدة لها ميزة مطلقة فى إنتاج القمح بمعنى أنها تستطيع أن تنتجه بتكلفة عمل منخفضة بصورة مطلقة عن إنجلترا (بقية العالم). ودعنا نفترض أن إنجلترا لها ميزة مطلقة فى إنتاج القماش. تحديداً، لدينا الموقف المبين فى جدول (٢-١).

جدول (٢-١) عندما يكون كل بلد أفضل بشكل مطلق في صنع شيء ما = حالة
لهزة مطلقة

العمل اللازم لإنتاج :		
١ ياردة قماش	١ بوشل قمح	
٤ ساعة	٢ ساعة	الولايات المتحدة
١ ساعة	٢,٥ ساعة	إنجلترا

فإذا لم تكن هناك تجارة بين الدولتين، فإن أسعار السلعتين ستعكسها الظروف داخل كل بلد. آدم سميث كان يعتقد أن تكلفة العمل وحدها هي التي تحدد مقدار القمح الذي نحتاجه لشراء ياردة من القماش، أو مقدار القماش الذي نحتاجه لشراء بوشل من القمح. الناس سيبادلون فقط قيم عمل متساوية من القمح مقابل القماش. وهكذا، ففي داخل الولايات المتحدة، مع كل بوشل من القمح يستلزم فقط ٢ ساعة عمل، فإنه سيكون على المرء أن يتنازل عن ٢ بوشل من القمح (منتجة بـ ٤ ساعات عمل) لتبادل مقابل ١ ياردة من القماش (التي تستلزم أيضاً ٤ ساعات عمل لصنعها). وبالتناظر، في إنجلترا، حيث يلزم عمل يوازي ٢,٥ مرة لزراعة بوشل من القمح مثلما يلزم لإنتاج ياردة من القماش، فإنه سيكون عليهم إنه يقدموا ٢,٥ ياردة من القماش لجعل الآخرين يتنازلون عن ١ بوشل من القمح، الذي يكلف نفس العمل لإنتاجه. الفكرة الأساسية كانت معقولة : إذا كانت الأسر الفردية ومنشآت الأعمال لديهم الخيار لتحويل عملهم ما بين زراعة القمح وصنع القماش، فإن هذا الخيار سيميل لأن يميل الأسعار

التي يكونون مستعدين أن يبادلوا على أساسها القمح بالقماش في ساحة أسواقهم القومية.

وعليه، نظراً لتكاليف العمل النسبية، فإنه سيتضح أن رغبة الناس في أن يستهلكوا خليط من القمح والقماش ستجعل هذه الأسعار تسود في ساحات السوق القومية المنفصلة كما هو مبين في جدول (٢-٢).

مع لا تجارة دولية، كل دولة يكون لها نسبة أسعارها المنفصلة بين القمح والقماش. هناك حقيقة نسبة واحدة فقط في كل بلد، نظراً لأن سعر القمح وسعر القماش هما فقط مقلوب كل منهما الآخر، تماماً كنفس الشيء المذكوراً بطريقتين. إذا كنت تستغرب ماذا حدث للأسعار مسمية بالنقود، مثل دولارات للبوشل من القمح أو دولارات للياردة من القماش، فإن الاقتصاديين يميلون لأن ينحوا جانباً مثل هذه الأسعار النقدية money prices، أو الأسعار الأسمية nominal prices، عندما ينظرون إلى آثار التجارة على القيم الحقيقية. إنه كما لو كنا في عالم بدون نقود، عالم يقوم على المقايضة البحتة بين السلع الحقيقية مثل القمح والقماش^(١).

(١) إننا نبقى النقود مختبئة تحت الأجنحة على مدى معظم الجزء الأول من هذا الكتاب، ونسمح لها بأن تأخذ دوراً مركزياً فقط في الجزء الثاني. النقود تظهر باختصار في مناسبات قليلة في الجزء الأول لتساعدنا على التفكير عن كيف ترتبط أسعار الصرف بالأسعار الحقيقية مثل الأسعار بوشل/ياردة المستخدمة هنا. الفصل السادس يتحول إلى ما يشبه أسعاراً نقدية عادية، مثل جنيهات للمتر من القماش. ومع ذلك فحتى هناك، الأسعار ليس لها علاقة بالنقود. الجنيهات هي حقيقة وحدات من كافة للمنتجات الأخرى خلاف المنتج المصور (على سبيل المثال القماش).

جدول (٢-٢) الأسعار النسبية للقمح والقماش قبل قيام التجارة

بدون تجارة دولية :		
سعر القماش	سعر القمح	
٢ بوشل / للياردة	٥ر٠ ياردة / للبوشل	فى الولايات المتحدة
٤ر٠ بوشل / للياردة	٥ر٢ ياردة / للبوشل	فى إنجلترا

الآن دع التجارة تقوم بين الولايات المتحدة وإنجلترا. شخص ما سيلاحظ الاختلاف الموجود بين الأسعار القومية لنفس السلعة وسيفكر فى طريقة لتحقيق ربح من هذا الاختلاف. أول شخص يلحظ هذا الاختلاف سيفكر فى إرسال قمح من الولايات المتحدة فى مقابل قماش إنجليزى. اعتبر الربح الذى يمكن أن يحققه الشخص عن كل بوشل من القمح الأمريكى مرسل إلى الخارج فى مقابل المبادلة بقماش. كل بوشل يمكن الحصول عليه عن طريق التنازل عن ٥ر٠ ياردة من القماش فى الولايات المتحدة. ولكن نفس البوشل سيباع مقابل ٥ر٢ ياردة من القماش فى تلك الدولة الأخرى، إنجلترا. دعنا نفترض أن تكلفة نقل السلع ما بين الدول تكون صفرًا^(١). لذلك، فإنه مع كل ٥ر٠ ياردة من القماش متنازل عنها، يمكن للشخص أن ينتهى بكمية أكثر من نفس السلعة ذاتها - بـ ٥ر٢ ياردة من القماش. شخص ما آخر يمكنه أن يربح عن طريق البدء ببوشل من القمح ذو السعر المرتفع فى إنجلترا، يبادلُه هناك مقابل قماش، ويبيع القماش فى الولايات

(١) افترض عدم وجود تكاليف للنقل لا يكون ضاراً نسبياً. التسليم بوجود تكاليف للنقل يخفض فقط المكاسب من التجارة ولكن لا يمكن لها من استنتاجنا الرئيسية.

المتحدة فى التبادل مقابل حتى قمح أكثر. هذا الشخص يمكنه أن يبدأ يوشل من القمح ويبدله خارج الولايات المتحدة مقابل ٢ر٥ ياردة من القماش، وعندئذ يشحن القماش إلى الولايات المتحدة ويحصل على ٢ر٥ x ٢ر٠ بوشل للياردة، أو ٥ بوشل من القمح، مع أنه كان قد بدأ يوشل واحد فقط. المبدأ بسيط وعام: طالما أن الأسعار تختلف فى مكانين (بأكثر من تكاليف النقل بين المكانين)، فإنه توجد طريقة للربح عن طريق المراجعة arbitrage (الشراء فى أحد الأماكن والبيع فى مكان آخر).

إن فتح التجارة سيفعل أكثر من جعل التبادل مربحاً. إنه سيؤثر أيضاً على ما يقرر الناس أن ينتجوه بعملهم. التغيرات فى الطلب الناتجة من التجارة الدولية ستقود كل دولة إلى أن تتبع ميزتها المطلقة فى تقرير ماذا تصنع. أى أن الدول ستخصص فى إنتاجها. العمل فى الولايات المتحدة سيكون قد نقل ناحية إنتاج قمح أكثر، الذى تكون له قيمة مرتفعة عندما يصدر للخارج، وقماش أقل، الذى يكون أرخص لأن يستورد من الخارج. وفى نفس الوقت، فى إنجلترا، الناس سيتوقفون عن إنتاج قمح، الذى يكون أرخص لأن يستورد من الولايات المتحدة، وبدلاً من ذلك سينتجون قماش أكثر، الذى يحصل على سعر أعلى عندما يصدر إلى الولايات المتحدة. وطالما أن تكلفة الوحدة من العمل unit labor cost تظل عند المستويات المينة عالية - وتعليل آدم سميث كان يفترض أنها تظل - فإن الولايات المتحدة ستستمر فى نقل عملها من القماش إلى القمح، وإنجلترا ستستمر فى نقل عملها من القمح إلى القماش لغاية ما يكون طرف واحد على الأقل قد تخصص بالكامل ولا يمكنه أن ينقل إنتاجه أكثر.

وهكذا، البلاد مستكسب عن طريق التجارة وعن طريق التخصص حسب ميزتها المطلقة، الولايات المتحدة في القمح وإنجلترا في القماش. ولكن أين ستوقف عملية الانتقال؟ عند أى سعر سيقومون بالتجارة؟ أى بلد هو الذى سيحصل على أكبر المكاسب؟ آدم سميث لم يقل شيئاً. فى التفكير فى حالات مثل هذه، كان آدم سميث مقتنعاً بأن يبين أن كلا الدولتين لابد وأن يكونا على الأقل أفضل حالاً كما من قبل. مثال تكلفة العمل البسيط لم يخبرنا عن مدى القوة التى تطلب بها الدولتان كل واحدة من السلعتين، إننا نعرف جانب التكاليف والعرض، ولكن ليس جانب الطلب، لذلك لا يمكننا أن نكون متأكدين تماماً بما هو السعر الذى سيحصل عليه الأمريكيين مقابل قمحهم وماذا سيحصل الإنجليز مقابل قماشهم فى توازن التجارة الخارجية.

ومع ذلك، فنحن لسنا بدون معلومات تماماً عن نسبة الأسعار الدولية التوازنية. إنها يجب أن تقع فى مكان ما بين نسب أسعار اللاتجارة فى الولايات المتحدة وإنجلترا، أى فى مكان ما بين ٠.٥ ر. ياردة/البوشل، ٢.٥ ر. ياردة/البوشل. لكى ترى لماذا، افترض أن الولايات المتحدة قد طلب منها أن تعتبر القيام بالتجارة على أساس النسبة ٢ ر. ياردة فقط من القماش مقابل كل بوشل من القمح. عند ٢ ر. ياردة للبوشل، الولايات المتحدة ستعرض أن تصدر قماش، وتستورد قمح، لأن سعر القمح فى السوق الدولية هو الآن أقل من تكلفة إنتاجه فى الداخل (٥ ر. ياردة للبوشل). لن تعقد أى صفقات. عند هذا السعر الدولى المنخفض للقمح، إنجلترا أيضاً ستريد أن تصدر قماش من أجل أن تستورد قمح. لا توازن يكون ممكناً. وينطبق تحليل مماثل على الحالة المتطرفة الأخرى، مع سعر للقمح مرتفع عن ٢.٥ ر. ياردة/البوشل. فى

هذا المدى للأسعار، كل من الولايات المتحدة وإنجلترا ستريد أن تكون هي المصدر للقمح والمستورد للقمح. الطريقة الوحيدة التي يمكن للطرفين أن يوافقا على أن يكون أحدهما يصدر قمح والآخر يصدر قمح هي أن يستقر السعر الدولي في مكان ما في المدى حيث :

$$٢٥ \text{ (ياردة/البوشل)} \leq \text{السعر الدولي للقمح} \leq ٥٠ \text{ (ياردة/البوشل)}$$

أى حيث

$$٤٠ \text{ (بوشل/اللياردة)} \geq \text{السعر الدولي للقمح} \geq ٢٠ \text{ (بوشل/اللياردة)}.$$

افترض أن شدة الطلب، التي سنفحصها بتفصيل أكبر فيما بعد في هذا الفصل، هي بحيث أن النسبة تستقر عند السعر ١ بوشل = ١ ياردة. عندئذ، في النهاية، كلا البلدين ينتهي بحصوله على مكاسب (١) من التجارة، (٢) ومن التخصيص في إنتاجهم. الولايات المتحدة تكسب من الفرصة بأن تاجر على أساس ١٠ ياردة/البوشل. مرة أخرى، الولايات المتحدة يمكنها أن تنتج كل بوشل من القمح بالتنازل عن ٥٠ ياردة فقط منتجة من القماش، ومع ذلك تبادلها دولياً مقابل ١٠ ياردة. إنجلترا تصنع كل ياردة إضافية من القماش بالتنازل فقط عن إنتاج ٤٠ بوشل من القمح، وعندئذ تبادل هذه الياردة الإضافية مقابل ١٠ بوشل من القمح.

إن تحليل آدم سميث كان صحيح أساساً، وقد ساعد على حث بعض الحكومات على إزالة العوائق غير الكفء للتجارة الدولية على مدى الـ ١٠٠ سنة بعد كتابته لثروة الأمم. ومع ذلك، فإن جدله قد فشل في التقليل من المخاوف التي عبر عنها الآخرون بالفعل حتى قبل أن يكتب كتابه. ماذا لو أنه ليس لنا ميزة مطلقة؟ ماذا لو أن الأجانب كانوا أفضل منا في إنتاج كل

شيء؟ هل سيريّدون أن يتاجروا؟ وإذا فعلوا، فهل يجب علينا أن نريد نحن أيضاً؟

هذه المخاوف ثابتة في عقول كثيرين من معاصري آدم سميث الإنجليزي، الذين خشوا من أن الهولنديين كانوا أكثر كفاءة منهم في عمل كل شيء. لقد ثابت في القرن العشرين أيضاً. كنتيجة للحرب العالمية الثانية، اعتقدت دول كثيرة أنه لا يمكنها أن تتنافس مع الأمريكيين الأكفاء في أي شيء، وتمعجت كيف يمكن لها أن تكسب من حرية التجارة. اليوم بعض الأمريكيون لديهم نفس المخاوف بالمعكوس: ألم يصبح الأجانب أكثر كفاءة في عمل كل شيء يدخل في التجارة الدولية، وألم تضار الولايات المتحدة من حرية التجارة؟ تتحول بعد ذلك إلى النظرية التي أجابت أولاً على هذه المخاوف وأقامت مبدأ أساسياً للتجارة الدولية.

٢-٤ : التجارة مقالة على أساس الميزة النسبية: ديفيد ريكاردو

إسهام ديفيد ريكاردو الرئيسى لفهمنا للتجارة الدولية كان هو أن يبين أنه يوجد أساس لتجارة مفيدة سواء أكانت البلاد لديها أية ميزة مطلقة أم لا. كتاباته في أوائل القرن ١٩ أثبتت ما أصبح يعرف بأنه «مبدأ الميزة النسبية» . Principle of comparative advantage

مبدأ الميزة النسبية: الدولة، مثل الشخص، تكسب من التجارة عن طريق تصدير السلع أو الخدمات التي يكون لها فيها أكبر ميزة نسبية في الإنتاجية وتستورد تلك التي يكون لها فيها أقل ميزة نسبية.

الكلمة الرئيسية هنا هي نسبية Comparative ، بمعنى نسبي وليس بالضرورة مطلق. إذا كانت إحدى الدول هي الأكثر إنتاجية في إنتاج كل شيء وأخرى هي الأقل، فإن كلتاهما تكسب عن طريق التجارة مع بعضهما البعض ومع بلاد ثالثة طالما أن ميزتهم (تأخرهم) في صنع سلعا مختلفة تكون مختلفة بأي شكل.

ريكاردو أوضح هذه النقطة بمثال عددي بسيط للمكاسب من مبادلة سلعتين بين بلدين^(١). إليك تصوير مماثل. مرة أخرى مستخدمين القمح والقماش في الولايات المتحدة وإنجلترا (انظر جدول ٢-٣).

هنا كتصوير ريكاردو الأصلي، دولة لديها إنتاجية متدنية في كلتا السلعتين: الولايات المتحدة تستلزم ساعات عمل أكثر لإنتاج إما قمح أو قماش. وبعبارة أخرى، الولايات المتحدة ليس لها ميزة مطلقة. ماهي السلع التي ستتاجر فيها الولايات المتحدة، وكيف نعرف أن التجارة ستجلب مكاسب قومية صافية لكلا الطرفين؟

كما في حالة الميزة المطلقة، يمكننا أن نبدأ بتخيل الاقتصادين كل على حدة بدون تجارة بينهما. ريكاردو، مثل آدم سميث، شعر بأن تكاليف العمل تملأ القيمة والأسعار السوقية، طالما أنه لا توجد تجارة دولية. في الولايات المتحدة، الناس سيشترون أو يصنعون كل ياردة من القماش، تساوي ٤

(١) تصويره المشهور بين المكاسب من مبادلة القماش الإنجليزي مقابل النبيذ البرتغالي. لقد افترض أن البرتغال تكون أفضل نسبياً في إنتاج كل من النبيذ والقماش، ولكنها أفضل بصفة خاصة في صنع النبيذ. بعد إثبات مثل ذلك المبدأ في المتن عليه، استمر ليبين أن إضافة النقود إلى التحليل ليس له أثر طويل الأجل على المكاسب من التجارة.

جدول (٢-٣) : حتى إذا كان أحد البلدين أسوأ بصورة مطلقة في إنتاج كل شيء، فإنه لا يزال لدينا حالة لميزة نسبية :

العمل اللازم لإنتاج :		
١ ياردة قماش	١ بوشل قمح	
٤ ساعة	٢ ساعة	الولايات المتحدة
١٠ ساعة	١٥ ساعة	إنجلترا

ساعات عمل، بالتنازل عن ٢ بوشل من القمح، التي ستأخذ أيضاً ٤ ساعات عمل لتنتج. في إنجلترا، مبادلة قيم عمل متساوية ستعني التنازل عن ياردة من القماش مقابل كل ٣/٢ بوشل (١/١٥) من القمح. وهكذا، ففي داخل الاقتصادين المنزولين، الأسعار القومية ستبعب تكاليف العمل النسبية للقمح والقماش كما هو مبين في جدول (٢-٤).

فتح التجارة يجلب نفس الفرص لتحقيق أرباح مراجعة كما في حالة الميزة المطلقة. شخص ما سيلاحظ اختلاف السعر الدولي ويتاجر بهربح. ربما سيحصلون على قمح في الولايات المتحدة عن طريق التنازل عن ٥ ر. ياردة فقط من القماش ويبيعون نفس القمح في إنجلترا مقابل ١٥ ر. ياردة من القماش، متهمين بمكسب ياردة من القماش. أو ربما سيحصلون على قماش في إنجلترا، متنازلين فقط عن ٦٧ ر. بوشل من القمح مقابل كل ياردة، ويبيعونها في الولايات المتحدة مقابل ٢٠ ر. بوشل، متهمين بمكسب ٣٣ ر. بوشل من القمح.

جدول (٢-٤) الأسعار النسبية للقمح والقماش قبل قيام التجارة

بدون تجارة دولية :

سعر القماش	سعر القمح	
٢٠٠ بوشل / للياردة	٥٠ ياردة / للبوشل	في الولايات المتحدة
٦٧ بوشل / للياردة	٥٠ ياردة / للبوشل	في إنجلترا

فتح التجارة الدولية المربحة سيبدأ في دفع نسبتي الأسعار القومية المنفصلتين إلى توازن جديد على مستوى العالم. عندما يزيل الناس القمح من السوق الأمريكي للتصدير، فإن القمح يصبح أغلى بالنسبة إلى القماش في الولايات المتحدة. وفي نفس الوقت، القمح يصبح أرخص في إنجلترا بفضل العرض الجديد للقمح من الولايات المتحدة. ولذا فإن القمح يميل لأن يصبح أغلى حيث كان رخيصاً في الأول، وأرخص حيث كان غالياً في الأول. (وتنطبق عملية مماثلة على القماش). هذه الميول ستستمر حتى يصبح السعرين القوميين سعر توازني عالمي واحد. مرة أخرى، لا يمكننا أن نقول بالضبط كم ياردة / للبوشل ستكون هي نسبة الأسعار الدولية النهائية عندما تكون التجارة العادية تنفذ على أساس مستمر، ولكن نحن نعرف أنها يجب أن تستقر في مكان ما بين نسبتي الأسعار التي كانت سائدة في كل بلد قبل التجارة. لماذا؟ لأنه لو كانت نسبة سعر القماش / القمح خارج هذا المدى، فإن كلا البلدين سيريد أن يكون مصدراً لنفس السلعة ومستورداً لنفس السلعة (الأخرى). هذا يكون مستحيلاً نظراً لأن البلدين يضافا إلى العالم كله، والتجارة يجب أن تتوازن بالنسبة لكوكب الأرض. وهكذا، نسبة الأسعار الدولية مستتقر في مكان ما في المدى حيث

١٥ ر (ياردة/ للبوشل) \leq السعر الدولي للقمح \leq ٥ ر (ياردة/ للبوشل)
أى، حيث

٦٧ ر (بوشل / للياردة) \geq السعر الدولي للقمح \geq ٢٠ ر (بوشل / للياردة).

دعنا مرة أخرى نفترض أن قوى الطلب تجعل نسبة الأسعار الدولية تستقر عند نفس تلك القيمة السهلة ١ بوشل = ١ ياردة. كلا البلدين يكسب من التجارة ومن التخصص. لكى ترى كيف، أعد تكرار نفس الجدل الذى أعطى بالنسبة لحالة الميزة المطلقة عندما استقرت نسبة الأسعار الدولية عند ١٠ ر بوشل/للياردة.

إن مقارنة حالة الميزة المطلقة وحالة الميزة النسبية يكشف عن حقيقة مدهشة التى كان ريكاردو يحاول تأكيدها : الحالتين توضحان أساس التجارة والمكاسب من التجارة بنفس الطريقة بالضبط. ما يهم هو أنه قبل التجارة، البلدين كانت لهما نسب أسعار مختلفة. إنه لا يهم لماذا هى تكون مختلفة. تكاليف العمل (أو مقلوبها، إنتاجيات العمل) المطلقة تكون عديمة الأهمية لحقيقة أن البلاد تكسب من التجارة. اتجاه التجارة والمكاسب من التجارة تنشأ من اختلاف فى تكاليف الفرصة البديلة لكل سلعة نهائية - أى القدر من السلعة الأخرى الذى يجب أن تتنازل عنه للحصول على مزيد من هذه السلعة. إن ما يهم هو أنه بدون تجارة دولية، تكلفة الفرصة البديلة لبوشل من القمح فى الولايات المتحدة (التنازل عن ٥ ر ياردة من القماش) تختلف عن تكلفة الفرصة البديلة فى إنجلترا (التنازل عن ٢٥ ياردة فى المثال الأول، أو ١٥ ياردة فى المثال الثانى). بهذه الطريقة، نجح ريكاردو فى أن يزيل المخاوف

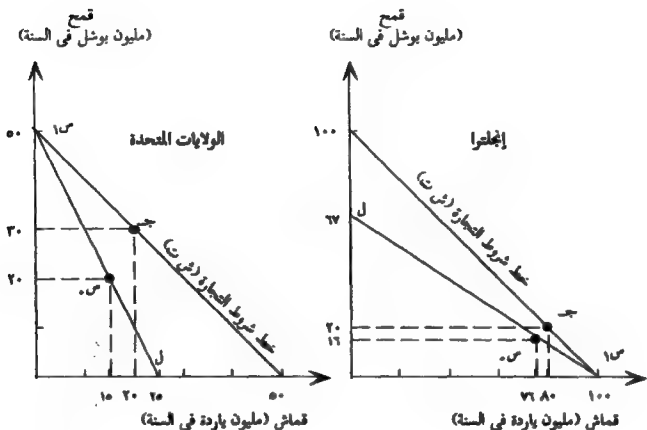
من أن التجارة ستعمل فقط إذا كان كل واحد لديه ميزة مطلقة في شيء ما^(١).

٢-٥ : تحليل بياني للميزة النسبية لريكاردو مع ثبات التكاليف

تصوير ريكاردو العددي نجح في إثبات مبدأ الميزة النسبية. يمكننا أيضاً أن نبين الميزة النسبية لريكاردو مستخدمين رسم بياني يمثل ما يمكن للدولة كلها أن تنتجه وتستهلكه.

شكل (٢-١) يصور الميزة النسبية على مستوى الدولة كلها. كل دولة يمكن أن تنتج فقط قدر معين نظراً لأن قوتها العاملة وإنتاجيتها تكون محدودة. لكي نبين ما تكون الدولة قادرة على إنتاجه يلزم أكثر من رقم واحد. إنه يستلزم منحى بأكمله. على سبيل المثال، اعتبر أن الولايات المتحدة لديها ١٠٠ مليون ساعة عمل متاحة خلال السنة، وأن إنتاجية العمل لديها هي كما هو مبين في المثال العددي الريكاردى (جدول ٢-٣ : ٢ ساعة لإنتاج ١ بوشل من القمح، و٤ ساعات لإنتاج ١ ياردة من القماش). عندئذ، الولايات المتحدة يمكنها أن تنتج ٥٠ مليون بوشل من القمح في السنة إذا هي انتجت قمح فقط - أو يمكنها أن تنتج ٢٥ مليون ياردة من

(١) الميزة النسبية توضح أى بلد هو الذى يكون المنتج الأقل تكلفة نسبياً، ولذا فإنها تحدد نمط التجارة، والتجارة تجلب مكاسب لكل من البلاد مرتفعة الإنتاجية (إنجلترا في مثالنا) والبلاد منخفضة الإنتاجية (الولايات المتحدة). فعلى حين أن البلد لا يمكن أن تكون له ميزة نسبية في جميع السلع، فإن الميزة المطلقة لا تزال مهمة. أن تكون له ميزة مطلقة في جميع السلع يعنى أن البلد يكون منتجاً أكثر من البلاد الأخرى. البلاد مرتفعة الإنتاجية يكون لها أجور حقيقية مرتفعة وتكون بلاداً غنية. البلاد منخفضة الإنتاجية يكون لها أجور منخفضة وتكون بلاداً فقيرة. ولكن التجارة لا هى سبب ولا هى نتيجة لهذا الاختلاف المطلق في الإنتاجية.



شكل (٢-١) المكاسب من التجارة، مبنية بالنسبة لحالة التكاليف الثابتة لريكاردو

الخطوط $س$ ، $ل$ هي منحنيات إمكانيات الإنتاج، تبين ما تستطيع كل دولة أن تنتجه بدون تجارة، استهلاك كل دولة يكون محدوداً بمقدرتها على الإنتاج حتى أن الاستهلاك يحدث عند نقطة مثل $س$. في كل بلد مع تجارة حرة، كل بلد يتخصص في إنتاج سلعة واحدة فقط، عند $س$. كل بلد يمكنه أن يصل إلى مستويات استهلاكه المرغوبة (يستهلك عند نقطة مثل $ج$) عن طريق التجارة على طول خط شروط التجارة (ش ت).

نتيجة: كلا الطرفين يكسب من التجارة. بالنسبة لكل بلد، التخصص والتجارة يجعل من الممكن استهلاك مزيد من كلتا السلعتين عند $ج$ ، بالنسبة إلى نقطة اللاتجارة مثل $س$. على منحنى إمكانيات الإنتاج.

القماش فى السنة إذا هى انتجت قماش فقط. الولايات المتحدة تستطيع أيضاً أن تنتج خليط من القمح والقماش، وليكن ٢٠ مليون بوشل من القمح و١٥ مليون ياردة من القماش. المنحنى الذى يبين كافة التوافيق من القمح والقماش التى يمكن للولايات المتحدة أن تنتجها إذا هى استخدمت كل مواردها بأقصى كفاءة ممكنة هو منحنى يستخلم عادة فى علم الاقتصاد ويسمى «منحنى إمكانيات الإنتاج».

منحنى إمكانيات الإنتاج يبين كافة التوافيق من النواتج من السلع المختلفة التى يمكن لاقتصاد ما أن ينتجها باستخدام كامل للموارد واقصى إنتاجية.

الخطين س١ فى شكل (٢-١) هما منحني إمكانيات إنتاج الولايات المتحدة وإنجلترا (افترض أن إنجلترا يكون لديها أيضاً ١٠٠ مليون ساعة عمل متاحة سنوياً). لاحظ أن كل واحد هو عبارة عن خط مستقيم بميل (انحدار) ثابت. هذا الميل هو تكلفة إنتاج قماش إضافى، عدد البوشلات من القمح التى سيكون على كل بلد أن يضحي بها لإنتاج كل ياردة إضافية من القماش. فى هذه الحالة، التكلفة هى دائماً $25/50 = 2$ بوشل / للياردة بالنسبة للولايات المتحدة، نفس التكلفة الحدية للقماش كما فى المثال العددى. مع لا تجارة وأسواق تنافسية، هذه التكلفة هى أيضاً السعر النسبى للقماش فى الولايات المتحدة. بالنسبة لإنجلترا تكلفة القماش الإضافى هى $100/67 = 3/2$. هذه هى أيضاً السعر النسبى للقماش فى إنجلترا مع أسواق تنافسية ولا تجارة. منحنيات إمكانيات الإنتاج فى شكل (٢-١) قد رسمت كخطوط مستقيمة لتعكس اعتقاد ريكاردو بأن التكلفة الحدية أو تكلفة الفرصة البديلة لكل سلعة تكون ثابتة فى كل بلد.

لإعداد المسرح للتصوير الأكثر حداثة لأساس التجارة، دعنا نستخدم شكل (٢-١) لإعادة ذكر المكاسب من التجارة والتخصص. إذا لم تتاجر أياً من الدولتين، فإن كل واحدة يمكنها أن تستهلك توافيق من القمح والقماش تقع على (أو تحت) منحنى إمكانيات إنتاجها. افترض أنه بالنسبة للدخول والطلبات في ساحة السوق في كل من الولايات المتحدة وإنجلترا، نقطة س. في شكل (٢-١) تميز إنتاج واستهلاك الولايات المتحدة وإنجلترا في غياب التجارة. بدون تجارة، الولايات المتحدة تنتج وتستهلك ٢٠ مليون بوشل من القمح و ١٥ مليون ياردة من القماش في السنة، وإنجلترا تنتج وتستهلك ١٦ مليون بوشل من القمح و ٧٦ مليون ياردة من القماش في السنة.

عندما تكون التجارة قد فتحت بين البلدين، كل دولة يمكنها أن تتاجر بسعر بين $\frac{2}{3}$ ، ٢ بوشل من القمح / للياردة. مرة أخرى، دعنا نفترض أن ظروف الطلب تجعل سعر حرية التجارة يساوي ١ بوشل/الياردة. كل دولة عندئذ تخصص فقط في إنتاج السلعة التي لها فيها ميزة نسبية، عند نقطة ١٥.

لكي نبين كم تكسب كل دولة من التجارة عندهذا السعر الدولي، نحتاج لأن نعتبر كيف يجب أن نرسم التجارة في الشكل البياني. عندما تباع الدولة صادراتها لتحصل على واردات، فإنها تنتهي تستهلك مجموعة مختلفة من السلع. كم تكون مختلفة؟ في شكل بياني مثل ذلك الشكل (٢-١)، الخط الذي يصل بين النقطة حيث تنتج الدولة والنقطة حيث تستهلك هو خط يتم على امتداده مبادلة قمح مقابل قماش على أساس نسبة الأسعار

العالمية، ١ بوشل / للiardة. إنه يسمى خط شروط التجارة (ش ت). ويظهر فى الشكل (١-٢) خطين لشروط التجارة (للثمن).

إذا تخصصت الولايات المتحدة فى إنتاج قمح فقط، عند س_١، فإنها تستطيع أن تصدر قمح مقابل قماش على أساس نسبة الأسعار العالمية (شروط التجارة)، متحركة على امتداد خط شروط التجارة. التنازل عن قمح واكتساب واردات قماش يعنى التحرك جنوباً شرقاً على امتداد خط شروط التجارة. الولايات المتحدة يمكنها أن تستهلك فى أى مكان على طول هذا الخط. من الواضح أن هذه هى مجموعة من خيارات الاستهلاك أفضل مما لو أن الولايات المتحدة لم تتاجر. بالنسبة لكل نقطة مثل س.، حيث تستهلك الدولة ما تنتجه، هناك نقاط استهلاك أفضل مثل ج.، حيث يمكن أن تنتهى تستهلك أكثر من كل شئ عن طريق التخصص والتجارة. الولايات المتحدة تكسب من التجارة. إنه من الواضح بالتساوى أن إنجلترا تكسب أيضاً من التخصص فى إنتاج القماش (عند س_١) ومبادلة بعضاً من هذا القماش مقابل قمح، متحركة شمالاً غرباً على مدى خط شروط التجارة لتستهلك عند نقطة ما مثل ج. وهكذا، فشكل (١-٢) هو طريقة مختلفة لرؤية عمل الميزة النسبية مع افتراض ثبات التكاليف الريكاردى.

الكتاب اللاحقون تحدوا ريكاردو البسيط لثبات التكاليف الحديثة. أولاً، لقد لاحظوا تجريبياً أن صناعات كثيرة تبدو على إنها تتميز بتكاليف حديثة متزايدة بدلاً من أن تكون ثابتة، حتى أنه ينبغي التضحية بقدر أكبر فأكبر من السلع الأخرى لإنتاج كل وحدة إضافية متتالية من إحدى السلع. ثانياً، لقد فكروا فى بعض الأسباب المعقولة لتوقع أن التكاليف الحديثة ستكون

متزايدة عندما تتوسع إحدى الصناعات على حساب أخرى. أحد الاحتمالات الواضحة هو أن كل صناعة فردية، على عكس مثال ريكاردو للتجارة، قد تكون هي نفسها لديها غلة متناقصة أو تكاليف متزايدة. حتى إذا كانت كل صناعة لديها غلة ثابتة للحجم، الانتقال من إحدى الصناعات إلى أخرى قد يتضمن تكاليف حدية متزايدة نظراً للآثار الخفية الناشئة من حقيقة أن السلع المختلفة تستخدم مدخلات موارد بنسب مختلفة.

ربما أكثر الاعتراضات الهادمة لافتراض ثبات التكاليف الحدية هو أنه يتضمن شيئاً يفشل أن يناسب حقائق التجارة الدولية وأنماط الإنتاج. ثبات التكاليف الحدية في شكل (١-٢) يقودنا إلى استنتاج أن كل بلد سيعظم مكاسبه عن طريق التخصص بالكامل في سلعة ميزته النسبية^(١).

العالم الحقيقي يفشل في أن يبين تخصص كامل. في عصر ريكاردو، قد يكون معقولاً بالنسبة له أن يفترض أن إنجلترا لا تزرع أى عنب نبيذ وتعتمد على العنب والنبيذ الأجنبي، ولكن حتى مع واردات القماش من إنجلترا، البلد الآخر في مثاله، البرتغال، كانت تصنع معظم قماشها. التخصص الكامل ليس شائعاً اليوم. الولايات المتحدة وكندا تستمران في إنتاج

(١) مع ثبات التكاليف واحد من البلدين المتاجرين يمكن أن يفشل في أن يتخصص بالكامل فقط في الحالة الخاصة التي تستقر فيها نسبة الأسعار الدولية (شروط التجارة) عند نفس نسبة الأسعار السائدة في ذلك البلد مع اللا تجارة. في هذه الحالة البلد الذي لم تتغير نسبة أسعاره يكون بلد «كبير» والبلد الآخر يكون بلد «صغير». البلد الكبير يستمر في إنتاج كلتا السلعتين مع حرية التجارة نظراً لأن البلد الصغير لا يستطيع أن يصدر قدر كافٍ لإشباع كل الطلب على هذه السلعة في البلد الكبير. شكل (١-٢) يفترض أن البلدين يكونان من «حجم» مماثل بدرجة كافية بحيث أن كلاهما يتخصص بالكامل في الإنتاج.

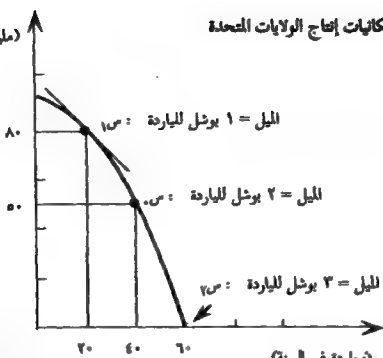
بعضاً من استهلاكهم المحلي لسلع يستوردانها جزئياً - المنسوجات، السيارات، والأثاث على سبيل المثال.

٢-٦ : نمط التخصص والتجارة في ظل تزايد التكاليف

في النظرية الحديثة للتجارة الدولية، يستبدل الاقتصاديون افتراض ثبات التكاليف المستخدم في المدخل الريكاردى بافتراض أكثر واقعية عن التكاليف الحدية الذى يحتمل أن ينطبق في معظم الحالات. انهم يفترضون تكاليف حدية متزايدة : عندما تتوسع إحدى الصناعات على حساب الصناعات الأخرى، فإنه يجب التضحية بمقادير متزايدة من السلع الأخرى للحصول على كل وحدة إضافية من الناتج المتوسع.

شكل (٢-٢) يبين حالة لتكاليف حدية متزايدة. هذا يمكن أن يرى بتتبع ما يحدث للتكلفة الحدية لإنتاج ياردة إضافية من القماش كلما نقلنا موارد أكثر وأكثر من إنتاج القمح إلى إنتاج القماش. عندما يكون الاقتصاد ينتج فقط ٢٠ مليون ياردة من القماش، ميل منحني إمكانيات الإنتاج عند نقطة س_١ يخبرنا أن ياردة واحدة إضافية يمكن أن تنتج كل سنة بالتضحية بـ ١ بوشل من القمح. عندما تكون ٤٠ مليون ياردة تنتج كل سنة، فإن الحصول على موارد لإنتاج ياردة أخرى في السنة يعنى التضحية بـ ٢ بوشل من القمح، كما هو مبين عند نقطة س_٢. لدفع إنتاج القماش حتى ٦٠ مليون ياردة في السنة يستلزم التضحية بقمح بمقادير ترتفع إلى ٣ بوشل للياردة الأخيرة من القماش. هذه التكاليف المتزايدة للقماش الإضافي يمكن أن تفسر أيضاً كتزايد تكاليف إنتاج قمح إضافي : عندما نبدأ من اقتصاد

(١) منحنى إمكانيات إنتاج الولايات المتحدة



شكل (٢-٢) إمكانيات الإنتاج في ظل تزايد التكاليف

تزايد تكلفة الفرصة البديلة يمكن أن يبين بإحدى طريقتين متساويتين :
كميل متغير على طول منحنى إمكانيات إنتاج محدب أو كمنحنى عرض (أو منحنى
تكلفة حدية) صاعد.

قمّاش فقط عند نقطة س_٢ وتنقل مقادير متزايدة من الموارد إلى زراعة القمح، فإن تكلفة بوشل إضافي تتصاعد (من ٣/١ ياردة عند س_٢ إلى ٢/١ ياردة عند س_١، إلى ١ ياردة عند س_٣، وهكذا).

التكاليف الحدية المتزايدة تظهر في شكل مألوف في النصف الأدنى من شكل (٢-٢). هنا المحور الرأسي يرصد التكاليف الحدية للقمّاش الإضافي، التي هي الميل في النصف الأعلى من الشكل. المنحنى الناتج هو منحنى عرض للقمّاش. التكاليف الحدية لإنتاج قمّاش إضافي هي التكاليف الحدية التي ستقوم مجموعة من موردي القمّاش في الولايات المتحدة بمساواتها بسعر السوق الذي تحصل عليه عندما تباع القمّاش.

ماذا وراء منحنى إمكانيات الإنتاج المحدب

ماهي المعلومات التي نحتاجها لاستنتاج منحنى إمكانيات إنتاج كل بلد؟ لماذا تكون منحنيات التكاليف المتزايدة (المحدبة الشكل) هي التي يحتمل أن تحدث؟

منحنى إمكانيات إنتاج بلد ما يشتق من معلومات عن كل من العرض الكلي لعوامل الإنتاج (الموارد) ودوال الإنتاج التي تربط مدخلات عوامل الإنتاج بالناتج في صناعات مختلفة.

يمكننا أن نرسم كروكياً توضيح سواد التكاليف المتزايدة (والشكل المحدب) حتى بدون إثبات دقيق. النقطة الأساسية هي أن منتجات مختلفة تستخدم مدخلات عوامل إنتاج بنسب مختلفة. للبقاء مع مثالنا عن القمح

والقماش للحظة، القمح يستخدم نسبياً أرض أكثر وعمل أقل من القماش، سواء أكان الغزل اللازم للقماش يأتي من ألياف صناعية أو من ألياف طبيعية مثل القطن أو الحرير. هذا التباين الأساسي في نسب المدخلات يمكن أن ينشئ منحى إمكانيات إنتاج تزايد تكاليف (محدب) حتى إذا كان يوجد ثبات غلة بالنسبة للحجم في كل صناعة. عندما تحرر الموارد من إنتاج القماش وتكون قد نقلت إلى إنتاج القمح، فإنها ستحرر بنسب مختلفة عن تلك التي كانت سائدة مبدئياً في إنتاج القمح. صناعة الأقمشة ستحرر قدر كبير من العمل وليس أرض كثيرة بالنسبة إلى نمط استخدام العمل والأرض في صناعة القمح. لتوظيف هذه العوامل، فإن صناعة القمح يجب أن تنتقل نحو استخدام طرق إنتاج أكثر تكثيفاً للعمل. الأثر يكون قريباً من ذلك المرتبط بقانون تناقص الغلة (الذى، على وجه التحديد، يشير إلى حالة إضافة المزيد من أحد العوامل إلى مقادير ثابتة من العوامل الأخرى): إضافة كثير من العمل إلى مقادير متغيرة يبطئ من الأرض يسبب تناقص العائد من إنتاج القمح كلما حررت موارد أكثر وأكثر، أساساً عمل، من إنتاج القماش. وعليه، نحصل على بوشلات إضافية أقل فأقل من إنتاج القمح بواسطة كل ياردة إضافية من إنتاج القماش المفقود.

ماهي توليفة الإنتاج التي تكون قد اختيرت بالفضل ؟

من بين كافة نقاط الإنتاج الممكنة على مدى منحى إمكانيات الإنتاج، أية نقطة واحدة هي التي ستختارها الدولة ؟ هذا يتوقف على نسبة الأسعار التي تواجهها المنشآت المتنافسة. افترض أن سعر القماش بدلالة القمح هو

٢ بوشل / للياردة. إذا كنت منشأة متنافسة تتنافس مع منشآت أخرى حولك، فإنك سترى واحداً من هذه الظروف الثلاثة عند أى نقطة إنتاج :

- إذا كانت تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج ياردة أخرى من القماش أقل من الـ ٢ بوشل / للياردة التى يمكنك أن تبيعها فى مقابلها، عندئذ حاول أن تنتج قماش أكثر (وتأخذ موارد بعيداً عن القمح). المنشآت ستفاعل بهذه الطريقة عند نقطة مثل س١ فى شكل (٢-٢)، حيث تكون تكلفة الفرصة البديلة أقل (ميل منحنى إمكانيات الإنتاج يكون منبسطة) من ٢ بوشل / للياردة.

- إذا كانت تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج ياردة أخرى من القماش أكثر من الـ ٢ بوشل التى يمكنك أن تبيعها فى مقابلها، عندئذ حاول أن تنتج قماش أقل (وأن تنقل موارد إلى زراعة القمح). المنشآت ستفاعل بهذه الطريقة عند نقطة مثل س٢، حيث تكون تكلفة الفرصة البديلة أكبر (ميل منحنى إمكانيات الإنتاج يكون شديداً) من ٢ بوشل / للياردة.

- إذا كانت تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج ياردة أخرى من القماش مساوية للـ ٢ بوشل التى يمكنك أن تبيعها فى مقابلها، عندئذ فأنت تكون تنتج القدر الصحيح. ليس هناك سبباً لنقل أى إنتاج ما بين القماش والقمح. المنشآت ستفاعل بهذه الطريقة عند نقطة س٠.

عن طريق اختيار أن تنتج عند س٠ (٤٠ مليون ياردة من القماش و ٥٠ مليون بوشل من القمح) عندما يكون السعر هو ٢ بوشل / للياردة، فإن

المنشآت تنتهى تعظم قيمة الإنتاج القومى. السعر يمثل بخط ثمن الذى يكون ميله ٢ بوشل للياردة، وخط ثمن بهذا الميل يكون مما سألحنى إمكانيات الإنتاج عند س. . عندما يكون الاثنان متماسان، لا يمكنك أن تزيد قيمة الناج القومى، مقاساً إما بيارات أو بوشلات من القمح، عن طريق التحرك إلى أى نقطة أخرى على منحى إمكانيات الإنتاج^(١).

ماذا يحدث إذا كان السعر النسبى للقماش ينخفض إلى ١ بوشل / للياردة؟ مع سعر أدنى للقماش، تتوقع أن إنتاج القماش سينقص. الموارد المحررة عندما ينقص إنتاج القماش تنتقل إلى إنتاج القمح، ويزداد إنتاج القمح. بعد فترة إنتقالية، التى فى أنائها تكون الموارد قد انتقلت من صناعة القماش إلى صناعة القمح، نقطة الإنتاج المختارة بواسطة البلد ستنقل إلى نقطة س. ١. خط المماس عند س. ١ يكون له ميل = ١ بوشل / للياردة ويمثل خط ثمن جديد. توفيق الإنتاج المختار يكون له قماش أقل (٢٠) و قمح أكثر (٨٠).

(١) هذا يمكن أن يرى عن طريق مد خط الثمن ٢ بوشل / للياردة من نقطة س. ليمس أياً من المحورين فى شكل (٢-٢). النقطة حيث يمس خط الثمن الممدود المحور الأفقى هى قيمة الإنتاج القومى كله من القمح زائداً القماش، مبرراً عنه كالمقدر من القماش الذى يمكن مبادلته مقابلته. وبالمثل، النقطة حيث يمس خط الثمن الممدود المحور الرأسى هى قيمة نفس الإنتاج القومى، مبرراً عنه بالبوشلات من القمح، يمكنك أن ترى أن هذه القيمة تكون أكبر عندما تنتج الدولة عند س. منه عندما تنتج عند أى نقطة أخرى على منحى إمكانيات الإنتاج، طالما أن السعر (وميل خط الثمن خلال هذه النقطة الأخرى) يكون ٢ بوشل / للياردة.

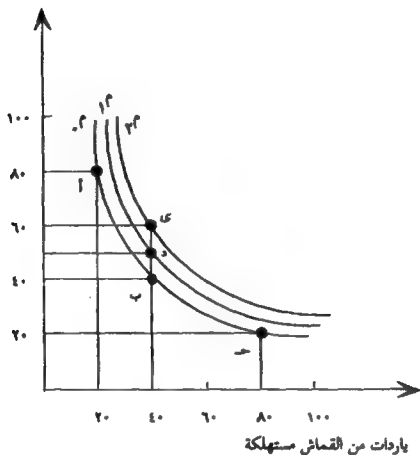
منحنيات السواء المجتمعية

منحنى إمكانيات الإنتاج يصور جانب العرض من اقتصاد البلد. لإكمال صورة الاقتصاد، فإننا نحتاج لطريقة لتصوير محددات الطلب على السلعتين آنياً.

بالنسبة لأحد الأفراد، الاقتصاديون عادة يبدأون بفكرة أن كل فرد يشترق رفاهية (أو سعادة أو منفعة) من استهلاك سلع وخدمات مختلفة. شكل (٣-٢) يبين الطريقة المعتادة لربط منفعة أحد الأفراد بمقادير من سلعتين، مرة أخرى قمح وقماش، التي يستهلكها الفرد. بدلاً من رسم المنفعة في بعد ثالث يخرج من الصفحة المطبوعة، يرسم الاقتصاديون منحنيات *Contours* تسمى منحنيات السواء. منحنى السواء *Indifference curve* يبين كافة نقاط الاستهلاك التي تكون المنفعة عندها تساوى مقدار ثابت. على سبيل المثال، منحنى السواء م. يبين أن الفرد يكون متردداً بين النقاط أ، ب، ج، كل واحدة منها تعطى نفس المنفعة. أى نقطة استهلاك تحت وإلى اليسار من م. تكون أسوأ من أ أو ب أو ج في عيون هذا الفرد. النقاط فوق وإلى اليمين من م. تكون أفضل. على سبيل المثال، نقطة د، على منحنى السواء الأفضل م، تدر مستوى أعلى للمنفعة من أ أو ب أو ج. نقطة هـ، على المنحنى م، تكون حتى مفضلة أكثر.

كل منحنى سواء يفترض عادة أن يكون له شكل محدب، كما هو مبين في الشكل. الفرد لديه عدد لانهاى (خريطة كاملة) من منحنيات السواء، تمثل اختلافات في المنفعة متناهية في الصغر، وتبين تفضيلات الشخص بخصوص توافيق مختلفة من المنتجات. أشكالنا البيانية تبين عادة فقط عدد صغير من منحنيات السواء من هذه الخريطة الكاملة.

بوشلات من القمع
مستهلكة



شكل (٣-٢) منحنيات سواء تربط مستويات منفعة أحد الأفراد
بإستهلاك سلعتين

نقطة الاستهلاك الفعلية المختارة بواسطة الفرد تتوقف على قيد الميزانية الذى يواجهه الفرد - الدخل المتاح للفرد لينفقه على هذه السلع وأسعار السلع. قيد الميزانية هو

$$Y = \text{ثقمح} + \text{ثقماش} \cdot \text{لثقماش} \quad (1-2)$$

بافتراض أن الفرد ينفق كل دخله Y على السلعتين القمح والقماش. بالنسبة لدخل معين وأسعار معينة، معادلة قيد الميزانية (1-2) تكون خط مستقيم يبين التوافق من القماش والقمح التى يكون الفرد قادراً على شراؤها بدخله:

$$\text{لثقمح} = (Y / \text{ثقمح}) - (\text{ثقماش} / \text{ثقمح}) \cdot \text{لثقماش} \quad (2-2)$$

ميل هذا القيد للميزانية هو (سالب) نسبة الأسعار (ثقماش / ثقمح)، السعر النسبى للقماش، ولذا فنحن عادة ما نشير إلى هذا القيد للميزانية بخط الثمن Price-line. بإعطاء قيد الميزانية أو خط الثمن، الفرد يختار استهلاكه ليكون أسعد حالاً بقدر الإمكان - ليصل إلى أعلى منحنى سواء ممكن. هذا هو منحنى السواء الذى يكون مماساً لخط الثمن.

عندما نستجلى مسائل التجارة، فإننا نريد أن نصور كيف تقرر الدولة كلها، وليس مجرد فرد واحد، الكميات التى تستهلكها، وماذا يتضمن هذا القرار بالنسبة للرفاهة الاقتصادية (رفاهة أو منفعة) للدولة ككل. هل يمكننا أن نصور مجموعة كبيرة من الناس (مثل البلد) على أن لها مجموعة من منحنيات السواء؟ بالرغم من أنه توجد مشاكل مع هذا التصوير، فإن مجموعة واحدة من منحنيات السواء بالنسبة لمجموعة من الناس تكون مفيدة

بشكل غير عادى كأداة لتحليلنا. سنستخدم منحنيات السواء المجتمعية Community indifference curves التى يقصد بها أن تبين كيف تتوقف الرفاهة الاقتصادية لمجموعة كاملة على استهلاك المجموعة كلها من القمح والقماش. فيما يلى، ننظر إلى مجموعات من منحنيات السواء مثل تلك التى فى شكل (٢-٣) كما لو كانت منحنيات السواء المجتمعية للملايين من الناس. سنستخدم منحنيات السواء المجتمعية، جنباً إلى جنب مع خط الثمن مثلاً لقيد الميزانية (أو الدخل) القومى، كأساس لاختيار كميات قومية مطلوبة ومستهلكة من السلعتين.

ورغم أن ذلك، يجب أن نتذكر دائماً أن النظرية الاقتصادية تشير تساؤلات صعبة بشأن منحنيات السواء المجتمعية. أولاً، أشكال منحنيات السواء الفردية تختلف ولذا فليس هناك طريقة واضحة تماماً التى يمكن بها «إضافة» منحنيات سواء الأفراد للحصول على منحنيات السواء المجتمعية. ثانياً، فكرة المنفعة أو الرفاهة القومية لم تُعرف تعريفاً جيداً. كيف يمكننا أن نقول ما إذا كان المجتمع أفضل حالاً مع متوسط ٤٠ بوشل أقل و ٤٠ ياردة أكثر؟ بعض أفراد المجتمع قد يخسرون، بينما يكسب آخرون. من الذى يستطيع أن يقول أن الزيادة فى إشباع أحد الأفراد تكون أكبر من النقص فى إشباع فرد آخر. مستويات الإشباع أو الرفاهة لا يمكن أن تقارن من أحد الأشخاص إلى آخر.

هذه هى مشاكل حقيقية. إننا سنستخدم منحنيات السواء المجتمعية لأنها وسيلة سهلة. إنها تكون معقولة لتصوير الأساس لأنماط الطلب القومية على سلعتين فى آن واحد. تحت افتراضات معينة، هى تقدم معلومات عن الرفاهة

القومية، ولكن بعض الاحتياط يكون ضرورياً في استخدامها بهذه الطريقة. الرفاهة القومية المرتفعة، كما تبين بواسطة منحنيات السواء المجتمعية، لا تعنى أن كل شخص يكون فعالاً أفضل حالاً.

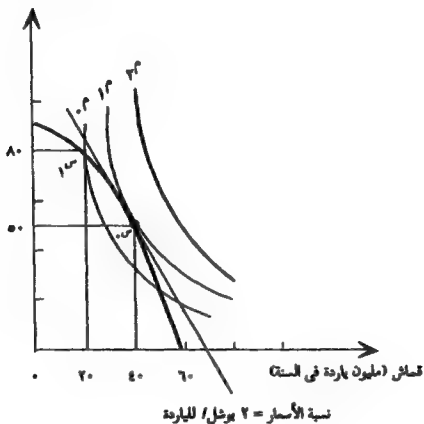
الإنتاج والاستهلاك معاً

شكل (٢-٤) يلخص معلومات عن اقتصاد الولايات المتحدة. إمكانيات إنتاج الولايات المتحدة قد بينت بواسطة منحني إمكانيات الإنتاج المحدب (تزايد التكاليف)، وتفضيلات استهلاك الولايات المتحدة قد بينت بواسطة خريطة من منحنيات السواء المجتمعية، التي ثلاثة منها فقط هي التي تظهر في الشكل.

بدون تجارة

بدون تجارة، الولايات المتحدة يجب أن تكون مكتفية ذاتياً ويجب أن تجد التوفيق بين القمح والقماش المنتج محلياً الذي سيعظم الرفاهة المادية للمجتمع. من كافة النقاط التي يمكن للولايات المتحدة أن تتجهها، نقطة س. فقط يمكن أن تصل إلى منحني السواء ١٠. نقطة مثل س١ يمكن أن تدر فقط منحني سواء أدنى، مثل ٢. عند س١، إما المستهلكين أو المنتجين أو كلاهما سيجدون أن نسبة الأسعار السائدة تسمح لهم بأن يكونوا أفضل حالاً عن طريق التحرك نحو س. إذا كانت نسبة الأسعار مؤقتاً مماس لمنحني إمكانيات الإنتاج عند س١، المستهلكين سيجدون أن هذا يجعل القماش يبدو رخيصاً للدرجة أنهم سيشترون قماش أكثر من ٢٠ مليون ياردة وقمح أقل من

قمح
(مليون بوشل في السنة)



شكل (٢-٤) منحنيات السواء وإمكانات الإنتاج بدون تجارة

بدون تجارة، أفضل ما يمكن لاقتصاد كفاء أن يفعله هو أن يحرك إلى نقطة الإنتاج التي تلمس أعلى منحنى سواء استهلاك، تماماً كما يفعل أحد الأفراد. هذه النقطة الأفضل بدون تجارة هي س. ، حيث الدولة تنتج وتستهلك، وتصل إلى منحنى السواء

١٤

٨٠ مليون بوشل. الانتقال فى طلبهم سيجعل المنتجين يسامرونهم وينقلون موارد أكثر إلى إنتاج القماش ومن إنتاج القمح. الميل لتغيير الإنتاج سيستمر حتى ينتج الاقتصاد ويستهلك، عند س.، ٤٠ مليون ياردة من القماش و ٥٠ مليون بوشل من القمح.

بالنسبة لشكل المنحنيات المبين، هناك نقطة واحدة فقط من مثل تلك النقاط المثلى. نقطة توازن اللاتجارة (أو العزلة) هى س.، حيث يكون منحنى السواء المجتمعى (١٢) مماساً لمنحنى إمكانيات الإنتاج. ميل الخط المستقيم المماس لكلا هذين المنحنيين عند النقطة س. يبين السعر النسبى التوازنى بدون تجارة للقماش بالنسبة للولايات المتحدة، مساوياً لـ ٢ بوشل / للياردة.

مع التجارة

لكى نبين آثار فتح العالم للتجارة الدولية، فإننا نفحص اقتصاديات كلا البلدين. الجانب الأيسر من شكل ٢-٥ (أ) يبين اقتصاد الولايات المتحدة (نفس الشيء كما فى شكل ٢-٤)، والجانب الأيمن يبين اقتصاد إنجلترا. توازن اللاتجارة فى كل بلد يكون عند نقطة س. بدون تجارة السعر النسبى للقماش فى الولايات المتحدة سيكون ٢ بوشل / للياردة، بينما السعر النسبى فى إنجلترا سيكون ٠.٦٧ بوشل / للياردة.

كما فى الأمثلة السابقة، الاختلاف فى نسبة الأسعار مع اللاتجارة يزود الأساس المباشر للتجارة. مع حرية التجارة، الولايات المتحدة تستورد قماش من إنجلترا وتصدر قمح إلى إنجلترا. هذه التجارة تميل لأن تخفض السعر النسبى للقماش فى الولايات المتحدة وأن ترفع السعر النسبى للقماش فى إنجلترا. مع

حرية التجارة (وبافتراض عدم وجود تكاليف للنقل)، التجارة تتمخض عن نسبة أسعار دولية (شروط تجارة) توازنية في المدى ٦٧ر٠ إلى ٢ بوشل/اللياردة. نسبة الأسعار لهذا التوازن للتجارة الحرة هي السعر الذي يتمخض عن كون كمية القمح المصدرة بواسطة الولايات المتحدة مساوية لكمية القمح المستوردة بواسطة إنجلترا، وعن كون كمية القماش المصدرة بواسطة إنجلترا مساوية لكمية القماش المستوردة بواسطة الولايات المتحدة.

بالنسبة للظروف في كل بلد المبنية بواسطة منحنيات إمكانيات إنتاجهما ومنحنيات السواء المجتمعية، توازن التجارة الحرة يحدث عند نسبة أسعار ١ بوشل/اللياردة. من الانتقال من لا تجارة إلى تجارة حرة، المنتجين في الولايات المتحدة يستجيبون للسعر النسبي المنخفض للقماش (ومن ثم سعر نسبي مرتفع للقمح) بتخفيض إنتاج القماش وزيادة إنتاج القمح، ناقلين الإنتاج من نقطة س. إلى س١. مع الإنتاج عند س١، الولايات المتحدة تستطيع أن تبادل قمح مقابل قماش مع إنجلترا بسعر ١ بوشل/اللياردة، حتى أن الاستهلاك يمكن أن يكون عند أى نقطة على طول خط الثمن (خط شروط التجارة) خلال س١. مناظرة لنسبة الأسعار ١ بوشل / اللياردة (أى مع ميل = ١). بإعطاء خط الثمن هذا، الولايات المتحدة ستستهلك عند نقطة ج١، نقطة التماس مع أعلى منحني سواء مجتمعي ممكن ٢٣.

في إنجلترا، الانتقال من اللاتجارة إلى التجارة الحرة يزيد السعر النسبي للقماش، ولذا يستجيب المنتجين بزيادة إنتاج القماش وانقاص إنتاج القمح من نقطة س. إلى س١. إنجلترا تستطيع أن تتاجر بعيداً عن نقطة إنتاجها عند نسبة الأسعار الدولية التوازنية ولذا فإن الاستهلاك يمكن أن يكون عند أى

نقطة على طول خط الثمن (خط شروط التجارة) خلال س_١، مناظرة لنسبة الأسعار هذه (ميل = ١). بإعطاء هذا الخط للثمن، إنجلترا ستستهلك عند نقطة ج-١.

عند نسبة الأسعار الدولية ١ بوشل/اللياردة، الولايات المتحدة تكون مستعدة لتصدير ٤٠ مليون بوشل من القمح، الفرق بين الـ ٨٠ المنتجة محلياً عند نقطة س_١ والـ ٤٠ المستهلكة محلياً عند نقطة ج-١. إنجلترا تريد أن تستورد ٤٠ مليون بوشل من القمح، مساوية للفرق بين الـ ٥٥ المستهلكة محلياً والـ ١٥ المنتجة محلياً. عند هذه النسبة للأسعار، الولايات المتحدة تريد أن تستورد ٤٠ مليون ياردة من القماش (٦٠ مستهلكة ناقصاً ٢٠ منتجة محلياً). إنجلترا تكون مستعدة لأن تصدر ٤٠ مليون ياردة (١٠٠ منتجة ناقصاً ٦٠ مستهلكة محلياً). وهكذا فإن أسواق التجارة الدولية لكلا السلعتين تكون في توازن، مبرهنة على أن نسبة الأسعار ١ بوشل / للياردة هي نسبة الأسعار التوازنية الدولية.

الكميات المصدرة - المستوردة في كل بلد يمكن أن تلخص بمثلثات التجارة التي تبين هذه الكميات. مثلث التجارة بالنسبة للولايات المتحدة قد بين بواسطة المثلث قائم الزاوية س_١ ت ج-١، وذلك بالنسبة لإنجلترا ج-١ ت س_١. التوازن الدولي يتحقق عندما يكون هذين المثلثين للتجارة بنفس الحجم حتى أن كلا الطرفين يوافق على المقادير المتاجرة.

إننا سنفترض عادة أنه توجد فقط نسبة أسعار دولية توازنية واحدة مع حرية التجارة بالنسبة لمجموعة محددة من ظروف الطلب والعرض في كل بلد. لكي ترى لماذا أن أي نسبة أسعار أخرى خلاف ١ بوشل / للياردة لن تكون

عادة توازن دولي، اعتبر خط ثمن أكثر انبساطاً Flatter (جاعلاً القماش حتى أرخص) من السعر ١ بوشل / للياردة. الولايات المتحدة ستستجيب لمثل هذا السعر بالإنتاج فوق وإلى اليسار من نقطة س١ وتبادل أحجام أكبر من القمح مقابل قماش لكي تستهلك خارجاً فوق ج١. ومع ذلك، الصعوبة هي أن إنجلترا لن تريد أن تتاجر كثيراً عند نسبة أسعار تجعل قماشها أرخص من ١ بوشل / للياردة. هذا يمكن أن يرى عن طريق إيجاد تماس خط الثمن الجديد المنبسط مع منحنيات إمكانيات إنتاج وسواء إنجلترا في الجانب الأيمن من شكل ٢-٥ (أ). نتيجة نسبة أسعار تجعل القماش أرخص من ١ بوشل / للياردة تكون أقرب إلى س.، نقطة اللاتجارة. مع كون إنجلترا تريد أن تتاجر قليلاً عند مثل هذا السعر، الطلب الكبير على القماش المستورد بواسطة الولايات المتحدة سيزيد السعر النسبي للقماش. السعر سيعود إلى سعر التوازن الوحيد المبين في شكل ٢-٥).

المكاسب من التجارة

هناك طريقتين لاستخدام شكل بياني مثل الشكل ٢-٥ (أ) لبيان أن كل دولة تكسب من التجارة الدولية. أولاً، التجارة تسمح لكل بلد بأن يستهلك عند نقطة (ج١) تقع فوق مقدرة على الإنتاج (منحنى إمكانيات إنتاجه). هذا هو كسب من التجارة طالما إننا نعتبر أن مزيد من الاستهلاك يكون مرغوباً. إنه نفس الإثبات للمكاسب من التجارة الذي استخدمناه بالنسبة للمدخل الريكاردى سابقاً في هذا الفصل. ثانياً، التجارة تسمح لكل بلد بأن يحقق منحنى سواء مجتمعي أعلى (٣ بدلاً من ٢ مع اللاتجارة). ومع ذلك، استخدام منحنيات السواء المجتمعية لبيان المكاسب القومية من

التجارة قد يخفى حقيقة أن فتح التجارة يضر بالفعل بعض المجموعات بينما يجلب مكاسب لمجموعات أخرى.

كم تكسب كل دولة من التجارة يتوقف على نسبة الأسعار الدولية في التوازن الجارى للتجارة الدولية. نحن كأفراد نستفيد من الحصول على أسعار مرتفعة للأشياء التى نبيعها (مثل خدمات عملنا) ودفع أسعار منخفضة مقابل الأشياء التى نشتريها. وينطبق مبدأ مماثل على البلاد. البلد يكسب أكثر من التجارة إذا هو حصل على سعر أعلى لصادراته بالنسبة إلى السعر الذى يدفعه مقابل وارداته. بالنسبة لكل بلد، المكاسب من التجارة تتوقف على شروط تجارة البلد.

شروط تجارة البلد هى سعر سلعة (سلع) تصديره بالنسبة إلى سعر سلعة (سلع) استيراده. فى مثالنا، إنجلترا تصدر قماش وتستورد قمح، ولذا فإن شروط التجارة بالنسبة لإنجلترا هى السعر النسبى للقماش. فى شكل ٢-٥ (أ) يمكننا أن نرى أن إنجلترا ستكسب أكثر من التجارة لو أن شروط تجارتها كانت أفضل - لو أن السعر النسبى الدولى للقماش كان أعلى. عندئذ خط الثمن الدولى (خط شروط التجارة) سيكون أشد إنحداراً (Steeper) من الخط خلال س_١، ج_١، وتستطيع إنجلترا أن تصل إلى منحنى سواء مجتمعى أعلى من ٢٣.

بالنسبة للولايات المتحدة، شروط تجارتها هى السعر النسبى للقمح، سلعة تصديرها. الولايات المتحدة ستكسب أكثر من التجارة لو أن السعر النسبى للقمح كان أعلى، متمخضاً عن خط ثمن دولى (خط شروط تجارة) أكثر انبساطاً (Flatter) من الخط خلال س_١، ج_١. عندئذ الولايات المتحدة تستطيع أن تصل إلى منحنى سواء مجتمعى أعلى من ٢٣.

أثر التجارة على الإنتاج والاستهلاك

الشكل ٢-٥ (أ) يبين أن هناك آثار جوهرية على كميات الإنتاج عندما تكون التجارة قد فتحت. فتح التجارة له نوعين من الآثار بالنسبة للإنتاج. أولاً، في داخل كل بلد يتوسع إنتاج السلعة التي يكون للبلد فيها ميزة نسبية - قمح أكثر في الولايات المتحدة وقماش أكثر في إنجلترا. في كل بلد، الصناعة المتوسعة تتوسع عن طريق الحصول على موارد عوامل إنتاج من الصناعة الأخرى المتكسبة في الاقتصاد. الصناعة المتنافسة مع الواردات تخفض إنتاجها المحلي - القماش في الولايات المتحدة والقمح في إنجلترا. بالرغم من أن الإنتاج ينتقل في كل بلد، فإن البلاد لا تخصص (بالضرورة) بالكامل في إنتاج سلعة تصديرها إذا كان منحى إمكانيات الإنتاج محدب بسبب تزايد التكاليف.

ثانياً، الانتقال من الاتجار إلى تجارة حرة يتمخض عن إنتاج عالمي أكثر كفاءة عندما يوسع كل بلد إنتاج السلعة التي يكون فيها مبدئياً المنتج الأدنى تكلفة. في الحالة المعينة المبينة في شغل ٢-٥ (أ)، مكاسب الكفاءة تظهر كزيادة في إنتاج العالم من القمح (من $50 + 30 = 80$ مليون بوشل مع الاتجار إلى $80 + 10 = 90$ مليون بوشل مع التجارة)، بينما لم يتغير إنتاج العالم من القماش عن ١٢٠ مليون بوشل.

في كل بلد، الانفتاح للتجارة يغير أيضاً الكميات المستهلكة من كل سلعة، حيث تنتقل نقطة الاستهلاك من س. مع الاتجار إلى ج١ مع التجارة الحرة. نظرية المستهلك توضح أن الكمية المستهلكة من السلعة القابلة

للاستيراد فى كل بلد سترداد. السعر النسبى للسلعة القابلة للاستيراد ينخفض فى كل بلد ولذا فإن المستهلكين فى البلد يشترون كمية أكثر منها (أثر إحلال موجب). وفى نفس الوقت، الدخل الحقيقى يرتفع فى كل بلد (كنتيجة للمكاسب من التجارة) ولذا فإن المستهلكين يشترون حتى أكثر (أثر دخل موجب). الكمية المستهلكة من السلعة القابلة للتصدير فى كل بلد يمكن أن تزداد، أو تظل كما هى، أو تنقص نظراً للضغوط المتعارضة من أثر سالب للإحلال (ناجم من السعر النسبى المرتفع للسلعة القابلة للتصدير) وأثر موجب للدخل (حيث يرتفع الدخل). فى الحالة المعينة المبينة فى شكل ٢-٥ (أ)، الكميات المستهلكة من السلعة القابلة للتصدير تنقص بالفعل (من ٥٠ إلى ٤٠ مليون بوشل بالنسبة للقمح فى الولايات المتحدة ومن ٨٠ إلى ٦٠ مليون ياردة بالنسبة للقماش فى إنجلترا)، ولكن نتائج أخرى بالنسبة لهاتين الكميتين الاستهلاكيتين تكون ممكنة.

تقسيم المكاسب من التجارة

تقسيم المكاسب من التجارة بين الولايات المتحدة وإنجلترا يتوقف على نسبة الأسعار الدولية التوازنية (شروط التجارة) التى يتم على أساسها مبادلة السلعتين، أى على نسبة الأسعار الدولية التى تجعل الكمية التى يريد أحد البلدين أن يصدرها تكون مساوية تماماً للكمية التى يريد البلد الآخر أن يستوردها. ما هو أكثر أهمية بصفة خاصة هو ما الذى يجعل هذه النسبة للأسعار الدولية (شروط التجارة) تكون أقرب إلى نسبة أسعار الاقتصاد المغلق التى تكون قائمة فى الولايات المتحدة أو فى إنجلترا قبل قيام التجارة بينهما.

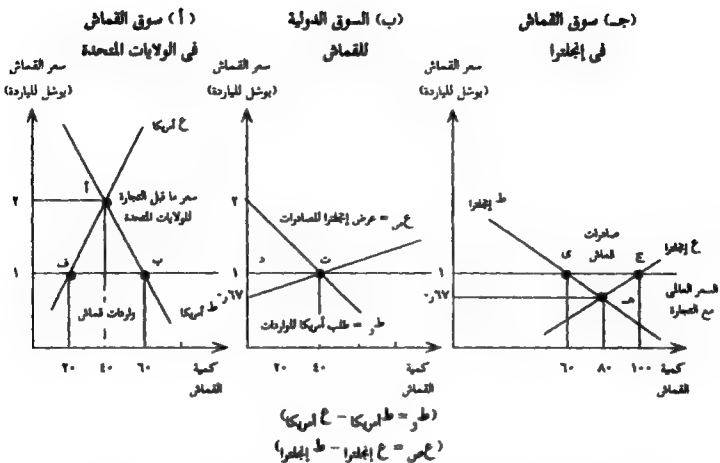
سنقوم بتحليل هذا السؤال مستخدمين منحنيات العرض والطلب العادية لأنها مألوفة أكثر^(١).

الشكل (٢-٦) يبين منحنيات الطلب والعرض المحلية للقماش بالنسبة لكل بلد. سعر القماش قد أعطى بدلالة بوشلات القمح للياردة من القماش (وحدات القمح للوحدة من القماش)، الذى يعنى إننا لازلنا فى عالم من المقايضة حيث يجب أن نتحدث عن أسعار نسبية.

فى الشكل (٢-٦) القسم الأيسر يمثل سوق القماش فى الولايات المتحدة، بينما القسم الأيمن يمثل سوق القماش فى إنجلترا. مع عدم وجود تجارة، توازن السوق فى الولايات المتحدة يحدث عند نقطة (أ)، مع سعر ٢ بوشل/الياردة، وفى إنجلترا عند نقطة (هـ)، مع سعر ٦٧ر. بوشل/الياردة.

مبتدئين من هذا الموقف المبدئى للتجارة فى القماش بين البلدين، هل يمكن لشخص مراقب للموقف أن يربح عن طريق افتتاح بعض التجارة؟ باستخدام مبدأ الشراء بسعر منخفض فى مكان والبيع بسعر مرتفع فى مكان آخر (عملية المراجعة)، يستطيع هذا الشخص أن يربح عن طريق شراء قماش

(١) الأدب النظرى عن التجارة الدولية يستخدم عادة منحنيات السواء المجتمعية ومنحنيات إمكانيات الإنتاج لاشتقاق منحنى طلب متبادل Offer curve. منحنى الطلب المتبادل هو طريقة لبيان كيف أن عرض offer الدولة للصادرات مقابل الواردات من بقية العالم يتوقف على نسبة الأسعار الدولية. منحنى الطلب المتبادل للدولة يبين نفس المعلومات كمنحنى عرض صادراتها أو منحنى الطلب على وارداتها. الفصل الرابع عن «شروط التجارة» يناقش كيفية اشتقاق واستخدام منحنى الطلب المتبادل.



شكل (٢-٦) تحديد السعر الدولي التوازني. السعر الدولي التوازني ١٠ ر/بوشل للياردة، يتحدد بواسطة تقاطع منحني عرض صادرات إنجلترا للقماش مع منحني طلب الولايات المتحدة للواردات من القماش حيث تكون كمية القماش المعروضة بواسطة إنجلترا مساوية بالضبط لكمية القماش المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة.

في السوق الدولية للقماش (الرسم الأوسط)، الرغبة في التجارة هي الفرق (الأفقى) بين الطلب والعرض المحليين. الفرق بين طلب وعرض الولايات المتحدة، في الجانب الأيسر، قد صور في الرسم الأوسط كطلب أمريكا للواردات (المنحني طر). الفرق بين طلب وعرض إنجلترا، في الجانب الأيمن، قد صور في الرسم الأوسط كعرض إنجلترا للصادرات (المنحني عر). تفاعل الطلب والعرض في كلا البلدين يحدد السعر الدولي للقماش، والكميات المنتجة، والتجارة، والمستهلكة.

مقابل ٦٧ ر٠ بوشل/اللياردة فى إنجلترا وبيعه مقابل ٢ بوشل/اللياردة فى الولايات المتحدة، محققاً ربح (قبل أى مصاريف أخرى) ١٣٣ ر٠ بوشل للياردة من القماش. هذا يسمى مراجعة arbitrage : شراء شئ ما فى أحد الأسواق وبيع نفس الشئ فى سوق أخرى لتحقيق ربح من اختلاف السعر فى السوقين.

عندما تنشط التجارة الدولية فى القماش بين هذين البلدين، فإنها تؤثر على أسعار السوق فى البلدين. العرض الإضافى من القماش فى الولايات المتحدة، المخلوق بواسطة الواردات، يخفض سعر السوق فى الولايات المتحدة. الطلب الإضافى على القماش والذى تتم مقابله عن طريق الصادرات فى إنجلترا يرفع سعر السوق فى إنجلترا. فى الحقيقة، إذا لم تكن هناك تكاليف للنقل أو معوقات أخرى، فإن التجارة الحرة تتمخض عن أن يكون لدى البلدين نفس السعر النسبى للقماش. سنسمى هذا السعر لتوازن التجارة الحرة السعر الدولى أو العالمى International or World price.

ماذا سيكون هذا السعر لتوازن التجارة الحرة؟ يمكننا أن نصور السعر عن طريق إنشاء السوق للتجارة الدولية فى القماش. طلب الولايات المتحدة على الواردات يمكن أن يحدد بالنسبة لكل سعر ممكن الذى قد تستورد الولايات المتحدة على أساسه. هذا الطلب على الواردات يمثل فائض طلب (الكمية المطلوبة ناقصا الكمية المعروضة) على القماش فى داخل السوق القومية للولايات المتحدة عند ذلك السعر. فمثلاً، عند سعر ٢ بوشل/اللياردة، السوق القومى للقماش فى الولايات المتحدة يصفى نفسه بنفسه، ولا يوجد هناك لا فائض طلب ولا طلب على الواردات. إذا كان السعر فى سوق الولايات

المتحدة ١ بوشل / للياردة، عندئذ يكون هناك فائض طلب يقدر بالمسافة ف ب، مساوياً لـ ٤٠ مليون ياردة من القماش، مما يخلق طلب على الواردات قدره ٤٠ مليون ياردة عند هذا السعر. إذا قيست فوائض الطلب عند أسعار أخرى تحت ٢ بوشل/الياردة، فإن المنحنى ط ر، ممثلاً لطلب الولايات المتحدة على الواردات، يمكن أن يرسم، كما هو مبين في الرسم الأوسط من شكل (٢-٦).

عرض الصادرات من إنجلترا يمكن أن يحدد بطريقة مماثلة. هذا العرض للصادرات يمثل فائض عرض (الكمية المعروضة ناقصاً الكمية المطلوبة) من القماش داخل السوق القومية لإنجلترا. فمثلاً، عند سعر ٦٧ ر٠ بوشل/الياردة، هذا السوق يصفى نفسه بنفسه، ولا يوجد هناك فائض عرض ولا عرض من الصادرات. إذا كان السعر في هذه السوق ١ بوشل/الياردة، عندئذ يكون فائض العرض هو المسافة ج ي، مساوياً لـ ٤٠ مليون ياردة، مما يخلق عرض للصادرات قدره ٤٠ مليون ياردة من القماش عند هذا السعر. إذا قيست فوائض العرض بالنسبة لأسعار أخرى فوق ٦٧ ر٠ بوشل/الياردة، فإن المنحنى ع ص، ممثلاً لعرض الصادرات من إنجلترا يمكن أن يرسم، كما هو مبين في الرسم الأوسط من شكل (٢-٦).

توازن التجارة الحرة يحدث عند السعر الذى يصفى السوق الدولية. في شكل (٢-٦) هذا يكون عند نقطة ت حيث الكمية المطلوبة من الواردات تساوى الكمية المعروضة من الصادرات. حجم التجارة (د ت) هو ٤٠ مليون ياردة من القماش وسعر توازن حرية التجارة هو ١٠ ر٠ بوشل/الياردة. هذا التوازن يمكن أيضاً أن ينظر إليه على أنه توازن الطلب والعرض العالميين على

القماش. السعر الدولي يكون هو أيضاً السعر السائد في كل سوق قومية مع حرية التجارة. عند السعر ١٠ ر بوشل/اللياردة، إجمالي الكمية العالمية المطلوبة هو ١٢٠ مليون ياردة (٦٠ مليون في الولايات المتحدة و٦٠ مليون في إنجلترا)، وإجمالي الكمية العالمية المعروضة هو أيضاً ١٢٠ مليون ياردة (٢٠ مليون في الولايات المتحدة و١٠٠ مليون في إنجلترا). فائض الطلب في داخل سوق الولايات المتحدة (ف ب) وقدره ٤٠ مليون ياردة قد قوبل بواسطة فائض العرض من سوق إنجلترا (ي ح) وقدره ٤٠ مليون ياردة.

ماذا سيحدث إذا كان السعر العالمي للقماش لسبب ما يختلف (مؤقتاً) عن ١٠ ر بوشل/اللياردة؟ عند سعر أعلى قليلاً (وليكن ١١ ر بوشل/اللياردة)، فائض طلب (أو طلب واردات) الولايات المتحدة سيكون أقل من ٤٠ مليون ياردة، بينما فائض عرض (أو عرض صادرات) إنجلترا سيكون فوق ٤٠ مليون ياردة. (هذه التغييرات تحدث نظراً لأنه في كلا السوقين الكمية المطلوبة مستقص والكمية المعروضة ستتوسع نظراً لارتفاع سعر القماش). ونظراً لأن كمية الصادرات المعروضة تزيد عن كمية الواردات المطلوبة من القماش، فإن عدم التوازن يخلق ضغط على السعر لينخفض عائداً إلى القيمة التوازنية ١٠ ر بوشل/اللياردة. وبالعكس، أي سعر تحت ١٠ ر بوشل/اللياردة لن يدوم نظراً لأن كمية الواردات المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة ستكون أكبر من كمية الصادرات المعروضة بواسطة إنجلترا.

خلاصة الأمر، السعر الدولي التوازني يعطى بواسطة تقاطع منحنى عرض صادرات إنجلترا مع منحنى طلب واردات الولايات المتحدة. عند ذلك السعر (١٠ بوشل/اللياردة)، حجم القماش الذي ترغب إنجلترا في تصديره يكون مطابقاً لحجم القماش الذي تريد الولايات المتحدة أن تستورده.

فى هذا المثال، الولايات المتحدة تحصل على معظم المكاسب من التجارة، نظراً لأن سعرها للقماش ينخفض بحدة، بينما السعر فى إنجلترا يرتفع فقط بصورة طفيفة. سعر واردات الولايات المتحدة ينخفض أكثر كثيراً من ارتفاع سعر صادرات إنجلترا. الولايات المتحدة تكون قادرة على أن تشتري قمماش أكثر بقدر كبير مقابل قدر معين من القمح، بينما إنجلترا تكسب أقل نظراً لأن القماش الذى تصدره لا يشتري قمح أكثر بقدر كبير. ورغم ذلك، سعر قمماش إنجلترا يرتفع قليلاً بدلالة القمح، مما يعنى أن سعرها للقمح ينخفض. وهكذا، إنجلترا تستهلك مزيجاً من القمح والقماش الذى يكون مفضل على المزيج الذى كان لديها بدون تجارة.

هذه الأشكال البيانية تكشف أيضاً عن أن تمتع الولايات المتحدة بمكاسب أكبر بصفة خاصة من التجارة إنما ينتج من منحنيات عرضها وطلبها غير المرنة نسبياً. نظراً لأن كلا هذين المنحنيين يكون غير مرن، فإن منحني طلب واردات الولايات المتحدة المتبقى يكون غير مرن. إنجلترا تكسب أقل من التجارة نظراً لأن منحنيات عرضها وطلبها تكون أكثر مرونة. وكنيجة لذلك، منحني عرض صادراتها المتبقى يكون مرناً للغاية.

الاستنتاج العام هو أنه فى التجارة بين هذين البلدين، معظم الكسب يذهب إلى البلد ذو منحنيات العرض والطلب الأقل مرونة. المنطق البديهي لهذا الاستنتاج هو أن وجود منحنيات غير مرنة يعنى أن تغيرات كبيرة فى السعر تلزم لإنتاج استجابة جوهرية فى الكمية. الولايات المتحدة لن تصدر قمح أكثر كثيراً أو تستورد قمماش أكثر كثيراً ما لم تكن الأسعار قد تغيرت

بحدة، بينما إنجلترا تكون مستعدة لأن تستورد حجم كبير من القمح (وأن تصدر قدر كبير من القماش) استجابة لتغيرات معتدلة فقط فى السعر. وكنتيجة لذلك، تغيرات كبيرة فى السعر والمكاسب الأكبر من التجارة تحدث فى الولايات المتحدة.

ما الذى يحدد نمط التجارة ؟

رؤيتنا العامة للاقتصاديات القومية المنخرطة فى التجارة الدولية قد بينت فى شكل ٢-٥ (أ). الأساس المباشر لنمط التجارة الدولية الذى نراه هنا هو أن الأسعار النسبية للسلع ستختلف ما بين البلدين إذا لم تكن هناك تجارة. ولكن لماذا ستختلف الأسعار النسبية للسلع مع اللاتجارة؟ إنها يمكن أن تختلف إما بسبب أن ظروف الإنتاج تختلف - الأشكال النسبية لمنحنيات إمكانيات الإنتاج تختلف بين البلاد - أو بسبب أن ظروف الاستهلاك تختلف - الأشكال والمواقع النسبية لمنحنيات السواء المجتمعية تختلف بين البلاد - أو بسبب بعض المزيج من هذين الاختلافين.

فى مثالنا، الأساس لقيام الولايات المتحدة باستيراد قماش يمكن أن يكون هو أن الولايات المتحدة لها طلب مرتفع على القماش، ربما بسبب طقس ردىء أو وعى بالموضة. بالرغم من أن هذا النوع من التوضيح قد ينطبق على سلع قليلة، فإن معظم التحليل يركز على اختلافات جانب الإنتاج باعتبارها الأساس لاختلاف أسعار اللاتجارة، مفترضاً أن أنماط الطلب تكون متشابهة بالنسبة للبلاد.

اختلافات جانب الإنتاج يمكن أن تكون أساساً لنمط التجارة الدولية عندما تختلف الأشكال النسبية لمنحنيات إمكانيات الإنتاج، مع كون منحني إمكانيات الإنتاج لأحد البلدين يلتوى Skewed ناحية إنتاج القمح ومنحني إمكانيات الإنتاج للبلد الآخر يلتوى ناحية إنتاج القماش. على سبيل المثال، في شكل ٢-٥(أ)، منحني إمكانيات الإنتاج للولايات المتحدة يلتوى نحو إنتاج القمح، ومنحني إمكانيات الإنتاج لـ إنجلترا يلتوى نحو إنتاج القماش. لماذا نرى هذه الاختلافات في جانب الإنتاج؟ هناك سببان أساسيين.

أولاً، تكنولوجيات الإنتاج أو إنتاجيات الموارد قد تختلف ما بين البلاد. على سبيل المثال، قد يكون للولايات المتحدة تكنولوجيا أفضل لإنتاج القمح ونوعاً ما تحتفظ بسرّها عن بقية العالم. التكنولوجيا الأفضل تتمخض عن إنتاجية موارد مرتفعة نسبياً في إنتاج القمح في الولايات المتحدة. هذا سيلوى Skew منحني إمكانيات إنتاج الولايات المتحدة نحو إنتاج مقادير أكبر من القمح، متمخضاً عن ميزة نسبية للولايات المتحدة في إنتاج وتصدير القمح. هذا النوع من الميزة النسبية كان هو الأساس للتجارة في المدخل الريكاردى.

السبب الثانى لإمكان اختلاف الأشكال النسبية لمنحنيات إمكانيات الإنتاج هو سبب لا يمكن إدراكه بسهولة ولكنه أصبح الأساس للنظرية الكلاسيكية الحديثة للميزة النسبية. إنها نظرية هكشر أولين القائمة على :

- (١) اختلافات بين البلاد في وفرة عوامل الإنتاج Factor abundance،
- (٢) واختلافات بين السلع في كثافة استخدام هذه العوامل في دوال إنتاج السلع Factor intensity. هذه ستناقش في الفصل التالى عن نظرية هكشر-أولين للتجارة الدولية.

١- آدم سميث أثبت أن احتمال الكسب من التخصص لا ينطبق فقط على التجارة بين الأفراد وإنما أيضاً على التجارة بين الدول. البلد يجب أن يصدر سلع يكون فيها منتجاً أكثر من البلاد الأخرى : أى سلع يستطيع فيها أن ينتج ناتج للوحدة من العمل أكثر مما يستطيع الآخرون والتي تكون له فيها ميزة مطلقة. البلد يجب أن يستورد تلك السلع حيث يكون فيها منتجاً أقل من البلاد الأخرى ويكون له فيها تأخر مطلق. التجارة تجعل من الممكن بالنسبة لإنتاج العالم أن يرتفع، حتى بالرغم من أن الأفراد لا يعملون بجهد أكبر منه قبل التجارة.

٢- ريكاردو وسع هذا الانطباع ليثبت أن الأساس للمكاسب من التجارة هو وجود ميزة نسبية، وليس ميزة مطلقة. البلد الذي يكون منتجاً أقل في سلعتين لا يزال بإمكانه أن يكسب من التجارة عن طريق تصدير السلعة التي يكون تأخره النسبي فيها أصغر، نظراً لأن سعره النسبي لهذه السلعة قبل التجارة سيكون أدنى منه في الخارج. البلد الذي له ميزة مطلقة في كلتا السلعتين يكسب عن طريق التخصص في إنتاج السلعة التي تكون ميزته النسبية فيها أكبر. إنه يمكن أن يكسب من التجارة عن طريق استيراد السلعة التي تكون ميزته النسبية فيها أصغر، نظراً لأن تكلفة الفرصة البديلة الأجنبية لإنتاجها تكون أدنى.

٣- عندما تكون هناك تكاليف فرصة بديلة متزايدة، المكاسب من التجارة القائمة على الميزة النسبية لاتزال توجد. ومع ذلك، الميل للتخصص فى الإنتاج لا يكون كبيراً مثلما يكون فى ظل ثبات تكاليف الفرصة البديلة.

٤- حيثما تختلف أسعار ما قبل التجارة فى بلدين، فإن المكاسب من التجارة تكون ممكنة. المكاسب تكون أكبر كلما كان التحسن فى شروط تجارة البلد (نسبة سعر صادراته إلى سعر وارداته) أكبر بالنسبة إلى مركزه فى حالة العزلة. التحسن الكبير فى شروط تجارة الدولة يكون أكثر احتمالاً بالنسبة للبلد الذى يواجه منحني عرض أجنبى مرن وله طلب أقل مرونة على الواردات.

الفصل الثالث

نظرية هكشر - أولين للتجارة الدولية

(نظرية نسب عوامل الإنتاج)

١-٣ : مقدمة

الفصل الثانى، الميزة النسبية، أثبت أن البلد سيكسب من التجارة فى أى مرة تكون فيها شروط التجارة الدولية مختلفة عن أسعاره هو النسبية فى حالة العزلة. البلد يكسب عن طريق القيام بتوسيع إنتاج وتصدير السلعة التى تكون نسبياً أغلى (more valuable) فى السوق الأجنبى وتخفيض إنتاج واستيراد السلعة التى تكون نسبياً أرخص (less expensive) فى السوق الأجنبى. هذه التكييفات تسمح للاستهلاك بأن يتم عند توفيق من السلع الذى يقع خارج حدود إمكانيات إنتاج البلد عند مستوى أعلى من رفاهية المستهلكين. لقد أثبت أيضاً أن الأساس المهم للاختلافات فى الأسعار النسبية التى أدت إلى قيام التجارة الدولية يمكن أن ترجع إلى اختلافات فى ظروف العرض أو الطلب فى البلدين. هذا الفصل سيفحص بتفصيل أكبر العوامل التى تؤثر على الأسعار النسبية قبل قيام التجارة الدولية، مركزاً على الاختلافات فى ظروف العرض. سنقوم بتوضيح كيف أن الاختلافات فيما بين الدول فى الكميات النسبية من عوامل الإنتاج يمكن أن تؤثر على أسعار السلع وتنتج أساساً للتجارة الدولية. الغرض من هذا الفصل هو أن يزودك بفهم أعمق للعوامل المهمة التى تقف وراء اختلافات التكاليف النسبية ومن ثم الميزة النسبية.

العرض، الطلب، وأسعار العزلة

تذكر أن مصدر الاختلافات في الأسعار النسبية للسلع قبل التجارة بين البلاد يكمن في تفاعل العرض والطلب الكليين كما تمثل بواسطة منحنيات إمكانيات الإنتاج ومنحنيات السواء المجتمعية الخاصة بها. وهكذا فإنه يوجد أساس للتجارة حيثما تختلف ظروف العرض أو ظروف الطلب بين البلاد. على سبيل المثال، حيث يكون بلدين متماثلين في كافة مظاهر العرض (منحنيات إمكانيات إنتاج متماثلة) ولكن لهما أذواق وتفضيلات طلب مختلفة (منحنيات سواء مجتمعية مختلفة)، فإنه من الواضح أن الأسعار النسبية للسلع ستختلف في حالة العزلة. وتحدث نتيجة مماثلة إذا كانت الأذواق وتفضيلات الطلب في البلدين متماثلة (منحنيات سواء مجتمعية متماثلة) ولكن ظروف العرض تختلف، كما تنعكس في منحنيات إمكانيات إنتاج مختلفة الشكل. في هذه الحالة، النسبية الأسعار المختلفة في حالة العزلة يمكن أن تكون نتيجة للتكنولوجيات المختلفة (Different technologies) في البلدين، أو للتوافر النسبي المختلف لعوامل الإنتاج (Different relative factor availabilities)، أو لمزيج من الاثنين. أياً كان السبب، الأسعار المختلفة في حالة العزلة مرة أخرى توضح أنه يوجد أساس لتجارة مربحة بين هذين البلدين.

إنه من السليم أن نستنتج أن الاختلافات إما في ظروف الطلب أو العرض تكون كافية لتقديم أساس للتجارة بين البلدين. هذا بطبيعة الحال يفترض أنه لا يوجد تدخل في الأسواق لتغيير الأسعار عن هذه النتائج للتوازن العام. مضامين السياسة للسياسات المشوهة للأسعار ستغطي في الفصل السادس عن

«آثار السياسات التجارية». إننا نتحول الآن إلى فحص أكثر تدقيقاً لدور توافر عوامل الإنتاج في التجارة الدولية.

٢-٢ : فروض نظرية هكشر - أولين

آثار هبات عوامل الإنتاج Factor endowments على التجارة الدولية جرى تحليلها مبكراً في القرن العشرين بواسطة اثنين من الاقتصاديين السويديين، إيلي هكشر (في ١٩١٩) وبرت أولين (١٩٣٣). كما يُستخدم بواسطة الاقتصاديين الحديثين، هذا التحليل يفترض عدداً من الفروض المبسطة، على وجه التحديد أن :

١- يوجد بلدين (البلد «أ»، والبلد «ب»)، وسلعتين (السلعة «س» والقماش) والسلعة «ص» (الصلب)، وعاملين من عوامل الإنتاج (العمل «ل»، ورأس المال «ر») اللذين يكون عرضهما المبدئي ثابت ويفترض أن يكون مختلفاً نسبياً بالنسبة لكل بلد.

٢- كلا البلدين يستخدم نفس التكنولوجيا في الإنتاج، أي أن دوال الإنتاج تكون واحدة في البلدين.

٣- السلعتين لهما كثافة عوامل إنتاج مختلفة (السلعة «س» كثيفة العمل والسلعة «ص» كثيفة رأس المال في كلا البلدين)، وأن كثافة العوامل الخاصة بالسلعة تكون واحدة بالنسبة لكافة الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج.

٤- الإنتاج يتميز بثبات الغلة بالنسبة للحجم بالنسبة لكلا السلعتين في كلا البلدين.

٥- الأذواق أو تفضيلات الطلب تكون واحدة في كلا البلدين. وعلاوة على ذلك، بالنسبة لأي مجموعة معينة من أسعار السلع، السلعتين يتم استهلاكهما بنفس الكميات النسبية عند كافة مستويات الدخل، أى أنه توجد أذواق وتفضيلات متماثلة في البلدين.

٦- توجد منافسة كاملة في أسواق كل من السلع وعوامل الإنتاج في كلا البلدين.

٧- عوامل الإنتاج تكون قابلة للنقل بصورة كاملة داخل كل بلد ولكنها تكون غير قابلة للتقل بين البلدين.

٨- لا توجد تكاليف للنقل، أو رسوم جمركية، أو أى عوائق أخرى للتجارة بين البلدين. وبعبارة أخرى، يفترض عدم وجود سياسات تقيد تحرك السلع بين البلدين أو تتداخل مع التحديد السوقى للأسعار والنواج.

٩- جميع الموارد تكون موزعة بالكامل فى كلا البلدين.

إن معظم هذه الفروض مألوف لك بالفعل، ولكن اثنين منهما يكونان مهمين بصفة خاصة لتوضيح هكشر وأولين لأساس ونمط (لظهور وهيكل) التجارة هما (الفرض ١) : أن هبات (عرض) عوامل الإنتاج تكون مختلفة فى كل بلد و(الفرض ٢) : أن السلع تكون دائماً كثيفة فى استخدامها لعنصر معين من عناصر الإنتاج بغض النظر عن الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج. الفرضين يحتاجان للتوضيح بتفصيل أكبر قبل مناقشة نظرية هكشر - أولين.

٣-٢ : وفرة العوامل، كثافة العوامل، وشكل منحني إمكانيات الإنتاج

حيث أن نظرية هكشر - أولين التي ستقوم بعرضها فيما بعد قد عُبر عنها بدلالة وفرة عوامل الإنتاج Factor - abundant وكثافة استخدام عوامل الإنتاج في دوال إنتاج السلع Factor - intensity، فإنه من الأهمية بمكان أن يكون معنى هذه المصطلحات واضحاً في أذهاننا. وعليه، ستقوم أولاً بفحص معنى وفرة عوامل الإنتاج وعلاقتها بأسعار عوامل الإنتاج، وبعدئذ نفحص معنى كثافة استخدام عوامل الإنتاج في دوال إنتاج السلع، وأخيراً نفحص العلاقة بين وفرة عوامل الإنتاج وشكل منحني إمكانيات إنتاج كل بلد.

وفرة عوامل الإنتاج وعلاقتها بأسعار عوامل الإنتاج

إنه من المهم أن تفهم أن عبارة «هبات (عرض) عوامل إنتاج مختلفة» إنما يشير إلى هبات عوامل نسبية مختلفة، وليس إلى مقادير مطلقة مختلفة. أساسى لتحليل هكشر - أولين هو أن نسب عوامل الإنتاج : الأرض، العمل، ورأس المال (Factor proportions) تكون مختلفة بين البلدين^(١).

الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج يمكن أن تعرف بدلالة الوحدات المادية للعاملين الإنتاجيين المتاحة في كل بلد من البلدين (أى بدلالة القدر الكلى من العمل ورأس المال متاح في كل بلد من البلدين). طبقاً لهذا التعريف

(١) إنه لهذا السبب أن نظرية هكشر - أولين تسمى أيضاً نظرية «نسب عوامل الإنتاج» - Factor

proportions theory للصجارة الدولية.

(بدلالة الوحدات المادية) البلد (أ) سيكون هو البلد وفير رأس المال - Capital abundant country إذا كانت نسبته من رأس المال / العمل تفوق نسبة رأس المال / العمل في البلد (ب).

$$\frac{\text{عرض رأس المال في البلد (ب)}}{\text{عرض العمل في البلد (ب)}} < \frac{\text{عرض رأس المال في البلد (أ)}}{\text{عرض العمل في البلد (أ)}}$$

أو

$$\left(\frac{J}{L}\right) < \left(\frac{J}{L}\right) \text{ ب}$$

لاحظ أنه ليس القدر المطلق من رأس المال والعمل المتاح في كل بلد هو الذى يهم، وإنما القدر النسبى relative amount، أى نسبة القدر الكلى لرأس المال إلى القدر الكلى للعمل. فبلد صغير بوحدة مطلقة من رأس المال المادى أقل من بلد كبير لايزال من الممكن أن يكون هو البلد وفير رأس المال طالما أن مقدار رأس المال بالنسبة إلى مقدار العمل لديه يكون أكبر من نفس النسبة في البلد الكبير. وهكذا، البلد (أ) يمكن أن يكون لديه رأس مال أقل من البلد (ب) ويكون لايزال هو البلد وفير رأس المال إذا كانت نسبة رأس المال/العمل (ر/ل) في البلد (أ) أكبر من نسبة رأس المال/العمل (ر/ل) في البلد (ب).

أخيراً، فى حالة البلدين والعاملين من عوامل الإنتاج، إذا كان البلد (أ) هو البلد الذى لديه وفرة نسبية فى عنصر رأس المال، عندئذ، البلد (ب) لابد وأن يكون تلقائياً هو البلد الذى لديه وفرة نسبية فى عنصر العمل.

باختصار، في حالة البلدين (أ، ب)، والعاملين الإنتاجيين (رأس المال والعمل)، إذا كان لدى البلد (أ) رأس مال أكثر للوحدة من العمل من البلد (ب) [(ر/ل) (أ) ، (ر/ل) (ب)]، فإن البلد (ب) يجب أن يكون لديه عمل أكثر للوحدة من رأس المال من البلد (أ) [(ل/ر) (أ) > (ل/ر) (ب)]، في هذه الحالة، البلد (أ) يقال أنه وفير رأس المال Capital - abundant، والبلد (ب) يقال أنه وفير العمل Labor - abundant (انظر دراسة الحالة المبينة في جدول (١-٣) لتقديرات عن نسبة رأس المال/العمل (ر/ل) في بعض البلاد).

وبإعطاء فروض النموذج عن تماثل تكنولوجيا الإنتاج المستخدمة وتماثل الأذواق أو تفضيلات الطلب في كلا البلدين، فإن أسعار عوامل الإنتاج في البلدين ستعكس الندرة النسبية لعوامل الإنتاج فيهما. فكلما كانت الوفرة النسبية من عامل الإنتاج كبيرة، كلما كان سعره النسبي منخفضاً. وفي مثالنا، ستكون نسبة سعر رأس المال (ث ر) إلى سعر وقت العمل (ث ل) منخفضة في البلد (أ) عنها في البلد (ب) :

$$\frac{\text{سعر رأس المال في البلد (أ)}}{\text{سعر العمل في البلد (أ)}} > \frac{\text{سعر رأس المال في البلد (ب)}}{\text{سعر العمل في البلد (ب)}}$$

أو

$$\left(\frac{\text{ث ر}}{\text{ث ل}} \right) (أ) > \left(\frac{\text{ث ر}}{\text{ث ل}} \right) (ب)$$

وحيث أن سعر رأس المال عادة ما يؤخذ على أنه سعر الفائدة (ف) بينما سعر وقت العمل هو معدل الأجر (ج)، فإن :

$$\frac{\text{ث ر}}{\text{ث ل}} = \frac{\text{ف}}{\text{ج}} ، \quad \left(\frac{\text{ف}}{\text{ج}} \right) (أ) > \left(\frac{\text{ف}}{\text{ج}} \right) (ب)$$

جدول (٣-١) : نسبة رأس المال/العمل لبلاد مختارة ١٩٩٣
(رصيد رأس المال للعامل بأسعار ١٩٨٥ الدولية بالدولار)*

١٩٩٣	بلاد نامية	١٩٩٣	بلاد متقدمة
١٩,٤٧٥	كوريا	٤٤,٩٧٠	كندا
١٣,٧٢٧	الأرجنتين	٤١,٢٨٦	اليابان
١٢,٧٤٢	كولومبيا	٤١,١١٥	ألمانيا
١١,٣٠٦	شيلي	٣٧,٤٦٠	فرنسا
٥,٨٥٣	تايلاند	٣٥,٩٩٣	الولايات المتحدة
٣,٥٩٨	الفلبين	٣٣,٧٧٥	إيطاليا
١,٩٩٧	الهند	٣٠,٨٨٨	آسيا
٨٨٢	كينيا	٢٢,٥٠٩	انجلترا

* باستبعاد رصيد رأس المال للإنتاجات السكنية.

هذا الجدول يعطي رصيد رأس المال للعامل capital stock per worker لعدد من البلاد المتقدمة والبلاد النامية في ١٩٩٣. رصيد رأس المال ليس بأسعار ١٩٨٥ الدولية بالدولار لتعكس القوة الشرائية الفعلية للدولار في كل بلد، ومن ثم تسمح بمقارنات دولية معقولة.

الجدول يبين أن الولايات المتحدة لديها رصيد رأس مال للعامل أدنى من بلاد صناعية أو متقدمة كثيرة (الجزء الأيمن من الجدول)، ولكن رصيد رأس مال للعامل أعلى بكثير من البلاد النامية (الجزء الأيسر من الجدول).

من هذا الجدول، يمكننا هكنا أن نستنتج أن الولايات المتحدة لها ميزة نسبية في السلع كثيفة رأس المال بالنسبة إلى البلاد النامية ولكن ليس بالنسبة إلى كثير من البلاد المتقدمة أو الصناعية الأخرى. إنه فقط في السلع كثيفة التكنولوجيا أن يبدو أن الولايات المتحدة لها ميزة نسبية قوية ولا تحمل خطأ بالنسبة إلى كل من البلاد المتقدمة والبلاد النامية.

أى أن نسبة سعر رأس المال (ف) إلى سعر العمل (ج) فى البلد (أ) تكون أقل منها فى البلد (ب). وهكذا، فإن الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج فى البلدين ستربط بدرجة الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج فيهما. ففى مثالنا، نجد أن البلد (أ) لديه وفرة نسبية فى رأس المال نظراً لتوافر هذا العنصر نسبياً بدرجة أكبر لديه، ولذلك فإن سعر الفائدة يكون منخفض لديه نسبياً. وهكذا أيضاً البلد (ب) الذى لديه وفرة نسبية فى عنصر العمل ستكون معدلات الأجور لديه منخفضة نسبياً.

وهكذا، فكتيجة للاختلافات فى الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج فى البلدين، الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج، أى الأسعار النسبية لرأس المال والعمل، ستكون مختلفة فى البلدين. المنطق هو أنه كلما كانت درجة الوفرة النسبية للعامل كبيرة كلما كان سعره النسبى منخفضاً.

فى البلاد كثيرة السكان، مثل الصين والهند، سعر العمل (معدل الأجر) يكون منخفض نسبياً بينما سعر رأس المال (سعر الفائدة) يكون مرتفع نسبياً. والعكس يعيل لأن يكون صحيحاً فى بلد مثل ألمانيا أو الولايات المتحدة.

ومع ذلك، يلاحظ أن سعر عامل الإنتاج لايعكس فقط العرض المتاح من العامل وإنما أيضاً الطلب عليه. فنظراً لأن عوامل الإنتاج لاستهلك مباشرة وإنما تستخدم لإنتاج سلع وخدمات نهائية التى تستهلك، فإن الطلب على عوامل الإنتاج يتج من هيكل الطلب على السلع والخدمات النهائية. لذلك فإن الطلب على عامل الإنتاج يشار إليه غالباً على أنه طلب مشتق

Derived demand ناتجاً من قيام المنتجين بتلبية الحاجات الاستهلاكية النهائية. أسعار عوامل الإنتاج لا تنعكس فقط التوافر المادي للعوامل قيد البحث، وإنما أيضاً هيكل الطلب النهائي وتكنولوجيا الإنتاج المستخدمة.

ومع ذلك، ولحسن الحظ، حيث أن نموذج هكشر - أولين يفترض أن التكنولوجيا والأذواق أو تفضيلات الطلب تكون واحدة في كلا البلدين، فإن الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج في البلدين سترتبط فقط بدرجة الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج فيهما. فمع كون تأثيرات التكنولوجيا والطلب قد حيدت بين البلدين، فإن البلد الذي بنسبة رأس المال/العمل (R/L) الأكبر نسبياً ستكون له أيضاً نسبة سعر الفائدة / الأجر (F/W) الأصغر نسبياً. أى أنه مع كون R/L في البلد (أ) أكبر منها في البلد (ب) في وجه تكنولوجيا متساوية وظروف طلب متساوية، فإن R/L و F/W وبالتالي F/L ستكون أصغر في البلد (أ) عنها في البلد (ب).

كثافة عوامل الإنتاج في دوال إنتاج السلع :

الملاحظ أن إنتاج السلع المختلفة يستلزم نسب مختلفة من عوامل الإنتاج - أى أن دوال الإنتاج تكون مختلفة بالنسبة للسلع المختلفة. سلعة ما يقال أنها كثيفة العامل x حيثما تكون نسبة العامل x إلى عامل ثان y أكبر عندما تقارن بنسبة مماثلة لاستخدام العوامل لسلعة ثانية. فعلى سبيل المثال، الصلب يقال أنه كثيف رأس المال مقارنة بالقماش لأن نسبة R/L في إنتاج الصلب تكون أكبر من نسبة R/L في إنتاج القماش.

فى عالم من سلعتين (س، ص)، وعاملين إنتاجيين (عمل ورأس مال)، نقول أن السلعة ص تكون كثيفة رأس المال Capital intensive إذا كانت نسبة رأس المال/العمل (ر / ل) المستخدمة فى إنتاج ص أكبر من نسبة رأس المال / العمل (ر/ل) المستخدمة فى إنتاج س..

على سبيل المثال، إذا كان يلزم ٢ وحدة من رأس المال (٢ر) و ٢ وحدة من العمل (٢ل) لإنتاج ١ وحدة من السلعة ص، فإن نسبة رأس المال/العمل تكون واحد صحيح. أى أن $ر / ل = ٢/٢ = ١$ فى إنتاج ص. وفى نفس الوقت، إذا كان يلزم ١ر، ٤ ل لإنتاج ١ وحدة من السلعة س، فإن $ر / ل = ١/٤$ بالنسبة للسلعة س. وحيث أن $ر / ل = ١$ بالنسبة للسلعة ص، $ر / ل = ١/٤$ بالنسبة للسلعة س، فإننا نقول أن السلعة ص كثيفة رأس المال و السلعة س كثيفة العمل Labor intensive.

لاحظ أنه ليست الكمية المطلقة من رأس المال والعمل المستخدمة فى إنتاج السلعتين س، ص هو الذى يهم فى قياس الكثافة الرأسمالية أو الكثافة العمالية للسلعتين، وإنما مقدار رأس المال للوحدة من العمل (أى ر / ل).

على سبيل المثال، افترض أن ٣ر، ١٢ل (بدلاً من ١ر، ٤ل) كانت تلزم لإنتاج ١ ص، بينما لإنتاج ١ ص كان يلزم ٢ر، ٢ل (كما هو موضح من قبل). فحتى بالرغم من أنه يلزم لإنتاج ١ ص ٣ر، بينما لإنتاج ١ ص يلزم فقط ٢ر، فإن السلعة ص ستكون لا تزال هى السلعة كثيفة رأس المال نظراً لأن $ر / ل$ تكون أعلى بالنسبة لـ ص منها بالنسبة لـ س. أى أن $ر / ل = ٢/٢ = ١$ بالنسبة لـ ص، ولكن $ر/ل = ٣/١٢ = ١/٤$ بالنسبة لـ س.

خلاصة القول، نقول أن السلعة s هي السلعة كثيفة رأس المال إذا كانت نسبة رأس المال/العمل (r/l) أعلى بالنسبة للسلعة s منها بالنسبة للسلعة s عند كافة الأسعار النسبية الممكنة لعوامل الإنتاج. صناعات البلد (أ) تستخدم نسبة من رأس المال/العمل (r/l) مرتفعة في إنتاج كلتا السلعتين نظراً لأن السعر النسبي لرأس المال يكون منخفضاً في البلد (أ) عنه في البلد (ب). وإذا انخفض السعر النسبي لرأس المال، فإن المنتجين سيقومون بإحلال رأس المال (ر) محل العمل (ل) في إنتاج كلتا السلعتين لتدنية تكاليف إنتاجهم. وهكذا، نسبة رأس المال/العمل (r/l) سترتفع بالنسبة لكلتا السلعتين، ولكن السلعة s تستمر في كونها هي السلعة كثيفة رأس المال، والسلعة s هي السلعة كثيفة العمل.

منحنيات إمكانيات الإنتاج

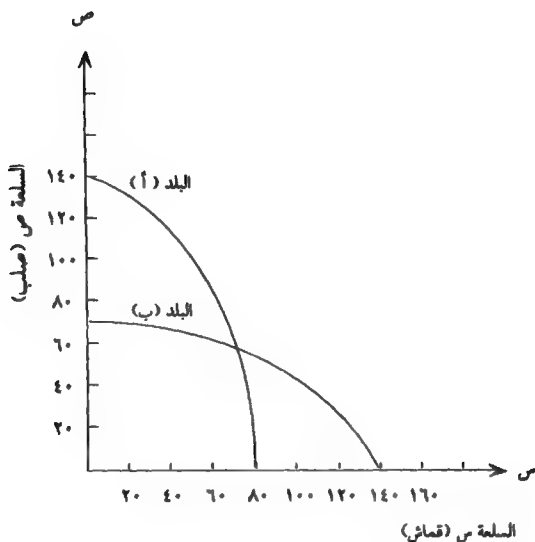
مجموعة الفروض عن الإنتاج تقود إلى الاستنتاج بأن منحنيات إمكانيات الإنتاج ستختلف بين البلدين فقط كنتيجة لهباتهما المختلفة من عوامل الإنتاج. فمع تكنولوجيا متماثلة في كلا البلدين، ثبات غلة بالنسبة للحجم، وعلاقة كثافة عوامل إنتاج معينة بين المنتجات النهائية، فإن البلد الذي يتمتع بوفرة نسبية في رأس المال سيكون قادراً على أن ينتج نسبياً قدر أكبر من السلعة كثيفة رأس المال، بينما البلد الذي يتمتع بوفرة نسبية في العمل سيكون قادراً على أن ينتج نسبياً قدر أكبر من السلعة كثيفة العمل. شكل وموقع منحنياً إمكانيات الإنتاج يتحدد هكذا بواسطة كثافة عوامل الإنتاج في دوال إنتاج السلعتين والقدرة المتاحة من كل عامل.

وفى مثالنا، حيث أن البلد (أ) هو البلد الذى يتمتع بوفرة نسبية فى عنصر رأس المال والسلعة ص هى السلعة كثيفة رأس المال، فإن البلد (أ) سيكون قادراً على أن ينتج من السلعة ص قدر أكبر نسبياً من البلد (ب). ومن الناحية الأخرى، حيث أن البلد (ب) هو البلد الذى يتمتع بوفرة نسبية فى عنصر العمل والسلعة س هى السلعة كثيفة العمل، فإن البلد (ب) سيكون قادراً على أن ينتج من السلعة س قدر أكبر نسبياً من البلد (أ). هذا يعطى منحى إمكانيات إنتاج للبلد (ب) يكون أكثر انبساطاً وأعرض نسبياً من منحى إمكانيات إنتاج البلد (أ) (إذا قسنا السلعة س على المحور الأفقى).

فى شكل (٣-١) رصدنا منحى إمكانيات إنتاج البلد (أ) والبلد (ب) على نفس المجموعة من المحاور. حيث أن البلد (ب) هو البلد وفير العمل والسلعة س هى السلعة كثيفة العمل، فإن منحى إمكانيات إنتاج البلد (ب) يكون ملتويّاً ناحية المحور الأفقى، الذى يقيس السلعة س (أى أنه يكون أكثر توجهاً ناحية السلعة س).

ومن الناحية الأخرى، حيث أن البلد (أ) هو البلد وفير رأس المال والسلعة ص هى السلعة كثيفة رأس المال، فإن منحى إمكانيات إنتاج البلد (أ) يكون ملتويّاً ناحية المحور الرأسى الذى يقيس السلعة ص (أى أنه يكون أكثر توجهاً ناحية السلعة ص).

منحيا إمكانيات الإنتاج قد رصدنا على نفس المجموعة من المحاور حتى يكون الاختلاف فى شكلهما واضحاً، ولأن هذا سيسهل تصوير نموذج هكشر - أولين فى القسم التالى.

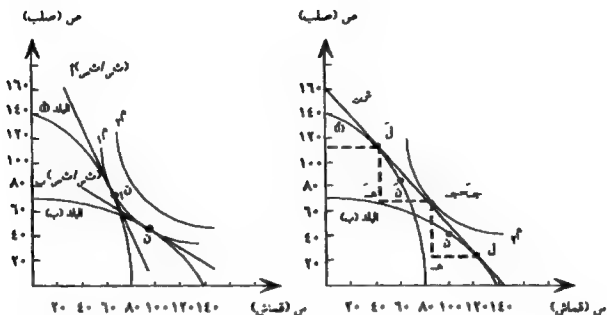


شكل (٣-١) : شكل منحني إمكانيات إنتاج البلد (أ) والبلد (ب).
 منحني إمكانيات إنتاج البلد (ب) يكون أكثر انسياساً وأعرض من منحني إمكانيات إنتاج البلد (أ)، موضحاً أن البلد (ب) يمكنه أن ينتج نسبياً من السلعة س، كمية أكبر من البلد (أ). السبب في هذا هو أن البلد (ب) هو البلد وفير العمل والسلعة س هي السلعة كثيفة العمل.

الآن إذا مزجنا هذين المنحنيين مختلفي الشكل لإمكانات الإنتاج مع نفس المجموعة من منحنيات السواء المجتمعية التي تعكس الأذواق أو تفضيلات الطلب في البلدين، فإنه ستنشأ مجموعتين مختلفتين من الأسعار النسبية للسلع في حالة العزلة، كما هو مبين في الجزء الأيسر من شكل (٣-٢). السعر النسبي للسلعة ص (الصلب) سيكون أدنى في البلد (أ) (البلد وفير رأس المال) كما ينعكس في خط ثمن أشد انحداراً في حالة العزلة، بينما السعر النسبي للسلعة س (القماش) سيكون أدنى في البلد (ب) (البلد وفير العمل) كما يتضح من خط ثمن أكثر انبساطاً في حالة العزلة. حيث أن الأسعار النسبية في حالة العزلة تكون مختلفة بين البلدين، فإنه ينتج أساس واضح للتجارة من هبات البلدين المختلفة من عوامل الإنتاج.

مضامين التجارة لهذا الموقف يمكن أن ترى من الجزء الأيمن من شكل (٣-٢). خط شروط التجارة ش ت يجب أن يقع بالضرورة بين نسبتي الأسعار الداخليتين، مع كونه أكثر انبساطاً من خط ثمن العزلة في الدولة (أ) وأشد انحداراً من خط ثمن العزلة في البلد (ب).

في هذا الموقف، البلد (أ) سيصدر السلعة ص إلى ويستورد السلعة س من البلد (ب)، ويصل في معرض ذلك إلى منحني سواء مجتمعي أعلى. البلد (ب) أيضاً سيجد نفسه أفضل حالاً عن طريق تصدير السلعة س وإستيراد السلعة ص.



شكل (٣-٢) : نموذج هكشر - أولين

منحنى السواء ١٢ يكون مشتركاً لكلا البلدين نظراً لافتراض تساوى الأذواق. منحنى السواء ١٢ يكون مماساً لمنحنى إمكانيات إنتاج البلد (ب) عند نقطة ن ومماس لمنحنى إمكانيات إنتاج البلد (أ) عند ن. هذا يعرف السعر النسبي التوازني في حالة اللاتجارة (ث س / ث ص) ب في البلد (ب) و (ث س / ث ص) أ في البلد أ (انظر الجزء الأيسر من الشكل).

حيث أن (ث س / ث ص) أ > (ث س / ث ص) ب، فإن البلد (ب) تكون له ميزة نسبية في السلعة س والبلد (أ) تكون له ميزة نسبية في السلعة ص.

مع التجارة (انظر الجزء الأيمن من الشكل) الدولة (ب) تنتج عند النقطة ل وعن طريق مبادلة س مقابل ص تصل إلى نقطة جـ في الاستهلاك (انظر مثلث التجارة ل ه جـ). البلد (أ) ينتج عند ل وعن طريق مبادلة ص مقابل س يصل إلى نقطة جـ (التي تنطبق على نقطة جـ). كلا البلدين يكسب من التجارة نظراً لأنهما يستهلكان على منحنى سواء أعلى ١٢.

شروط التجارة (نسبة الأسعار) الدولية التوازنية المشتركة التى تنتج هذه النتيجة قد رسمت بين سعري العزلة لكل من البلدين. خط شروط تجارة دولية واحد، ش ت = (ثس / ثص) دولى، مماساً لكلا منحنيإ إمكانيات الإنتاج، قد استخدم فى الجزء الأيمن من الشكل للسهولة، بالرغم من أن كل ما يلزم هو خط ش ت متساوى الميل، وليس بالضرورة خط مشترك.

لكى يحدث التوازن، فإن صادرات البلد (أ) المرغوبة من السلعة ص (هـ ل) و وارداته المرغوبة من السلعة س (هـ ج) يجب أن تساوى بالضبط صادرات البلد (ب) المرغوبة من السلعة س (هـ ل) و واردته المرغوبة من السلعة ص (هـ ج) عند شروط التجارة الدولية السائدة. عندما يحدث هذا، فإن كلا البلدين يجد نفسه على منحنى سواء أعلى ٢٢، موضحاً الكسب المشترك من التجارة.

إنه من الواضح الآن أن الأسعار النسبية المختلفة لعوامل الإنتاج ستولد أسعاراً نسبية مختلفة للسلع فى حالة اللاتجارة. وتبعاً لذلك، يوجد أساس للتجارة، وكل بلد سيقوم بتصدير السلعة التى يمكنه أن ينتجها أكثر رخصاً : السلعة ص (الصلب) فى البلد (أ) والسلعة س (القماش) فى البلد (ب).

مع هذا التحليل لهكشر - أولين فى الذهن، فإن واحداً من استنتاجاته الرئيسية، ويشار إليه عادة بنظرية هكشر أولين، Heckscher-Ohlin theorem يمكن ذكره، كما يلى :

البلد سيصدر عادة السلعة التى تستخدم بكثافة نسبياً عامل الإنتاج الوفير لديه نسبياً، وسيستورد السلعة التى تستخدم بكثافة نسبياً عامل الإنتاج النادر لديه نسبياً.

هذا الاستنتاج يستتبع منطقياً من الفروض المبدئية. وفي حين أن نظرية هكشر - أولين تبدو متفقة بشكل عام مع ما نشاهده في الواقع، فإن الانحرافات عن فروض هكشر - أولين يمكن أن تؤدي إلى سلوك مختلف بواسطة البلد بدلالة التركيب السلمي لتجارته.

٥-٢ : الاختبارات التجريبية لنظرية هكشر - أولين

في هذا القسم نعرض ونقيم نتائج الاختبارات التجريبية لنموذج هكشر - أولين. أي نموذج لا بد وأن يختبر تجريبياً بنجاح قبل أن يقبل كنظرية. إذا نُقض النموذج بواسطة الشواهد التجريبية، فإنه يجب أن يرفض ويصمم نموذج بديل.

أول اختبار تجريبي لنموذج هكشر - أولين أجرى بواسطة وازيلي ليونتييف في عام ١٩٥١ مستخدماً بيانات عن الولايات المتحدة لسنة ١٩٤٧. حيث أن الولايات المتحدة هي الدولة التي تتمتع بأكبر وفرة نسبية في رأس المال في العالم، فإن ليونتييف توقع أن يجد أنها تصدر سلع كثيفة رأس المال وتعتورد سلع كثيفة العمل حسب ما تقوله نظرية هكشر - أولين.

لإجراء هذا الاختبار، استخدم ليونتييف جدول المدخلات - المخرجات للاقتصاد الأمريكي لحساب مقدار العمل ورأس المال في «حزمة مثلية» قيمتها ١ مليون دولار من الصادرات الأمريكية وبدائل الواردات الأمريكية لسنة ١٩٤٧. (جدول المدخلات والمخرجات Input-Output table هو جدول يبين بداية ونهاية كل سلعة في الاقتصاد).

ويلاحظ أن ليو تيف قام بتقدير نسبة رأس المال/ العمل (ر/ل) بالنسبة لبداثل الواردات الأمريكية بدلاً من الواردات الفعلية للولايات المتحدة. بدائل الواردات Import substitutes هي سلع، مثل السيارات، التي تنتجها الولايات المتحدة في الداخل ولكن أيضاً تستوردها من الخارج (نظراً للتخصص غير الكامل في الإنتاج). ليو تيف اضطر لأن يستخدم بيانات الولايات المتحدة عن بداثل الواردات لأن بيانات الإنتاج الأجنبي عن الواردات الفعلية للولايات المتحدة لم تكن متاحة. ومع ذلك، فقد علل ليو تيف ذلك بالقول بأنه حتى بالرغم من أن بداثل الواردات الأمريكية ستكون أكثر كثافة رأسمالية من الواردات الفعلية (نظراً لأن رأس المال «ر» في الولايات المتحدة يكون أرخص نسبياً منه في الخارج)، فإنها يجب أن لا تزال أقل كثافة رأسمالية من صادرات الولايات المتحدة إذا كان نموذج هكشر - أولين صحيحاً. بطبيعة الحال، استخدم بيانات الولايات المتحدة عن بداثل الواردات، بدلاً من البيانات الأجنبية عن الواردات الفعلية للولايات المتحدة، استبعد من الحسابات سلع، مثل البن والموز، لا يتم إنتاجها على الإطلاق في الولايات المتحدة.

نتائج اختبار ليو تيف كانت مفزعة. بدائل واردات الولايات المتحدة كانت أكثر كثافة رأسمالية بنسبة ٣٠٪ من صادرات الولايات المتحدة. أي أن الولايات المتحدة يبدو أنها تصدر سلع كثيفة العمل وتستورد سلع كثيفة رأس المال. هذا كان العكس تماماً مما يتنبأ به نموذج هكشر - أولين لأن الولايات المتحدة كان المعتقد أنها بلد وفير رأس المال نسبياً، والتوقع هو أن تكون صادراتها كثيفة رأس المال و وارداتها كثيفة العمل حسب ما تنبأ به

نظرية هكشر أولين. وقد أصبح هذا التناقض يعرف باسم لغز ليونتييف (انظر جدول ٣-٣).

فى نفس الدراسة، حاول ليونتييف أن يبرر نتائجة بدلاً من رفض نموذج هكشر - أولين. لقد جادل بأن ما لدينا هنا هو خداع بصري Optical illusion : حيث أنه فى عام ١٩٤٧ إنتاجية العمل الأمريكى كانت تعادل ثلاثة أمثال إنتاجية العمل الأجنبى، فإن الولايات المتحدة هى حقيقة بلد يتمتع بوفرة فى عنصر العمل إذا ضرينا القوة العاملة للولايات المتحدة فى ثلاثة وقارنا هذا الرقم بتوافر رأس المال فى الدولة. لذلك فإنه من المناسب فقط أن صادرات الولايات المتحدة يجب أن تكون كثيفة العمل بالنسبة إلى بدائل واردات الولايات المتحدة. هذا التفسير لم يكن مقبولا، وليونتييف نفسه تراجع عنه فيما بعد. السبب هو أنه بينما يكون العمل الأمريكى هو بالقطع أكثر إنتاجية من العمل الأجنبى (بالرغم من أن المضاعف ثلاثة المستخدم بواسطة ليونتييف كان تحكيمياً إلى حد كبير)، فإنه كذلك يكون رأس المال الأمريكى. لذلك، فإن كل من عمل الولايات المتحدة ورأس مال الولايات المتحدة يجب أن يضرب تقريباً فى نفس الرقم، مما يترك الوفرة النسبية لرأس المال فى الولايات المتحدة كما هى بدون تغيير.

وبالمثل، كان هناك تفسير آخر غير صحيح يزعم أن أذواق الولايات المتحدة كانت متحيزة بشدة لصالح السلع كثيفة رأس المال بحيث تمخضت عن أسعار نسبية مرتفعة لهذه السلع فى الولايات المتحدة. لذلك، فإن الولايات المتحدة ستصدر نسبياً سلع كثيفة العمل. السبب فى أن هذا التفسير غير مقبول هو أن الأذواق معروف أنها تكون متماثلة عبر البلاد. ففى دراسة

جدول (٣-٣) : مستلزمات رأس المال والعمل لكل مليون دولار من الصادرات
وبدائل الواردات للولايات المتحدة.

الواردات الصادرات	بمئات الواردات	الصادرات	
			ليوتيف
			(مستلزمات ١٩٤٧، تجارة ١٩٤٧) :
	\$٢٠٩١,٣٣٩	\$٢,٥٥٠,٧٨٠	رأس المال
	١٧٠	١٨٢	العمل (عامل / سنة)
			نسبة رأس المال / العمل (ر / ل)
١,٣٠	\$١٨,١٨٠	\$١٤,٠١٠	(بالدولارات لكل عامل / سنة)
			ليوتيف
			(مستلزمات ١٩٤٧، تجارة ١٩٥١) :
	\$٢,٣٠٣,٤٠٠	\$٢,٢٥٦,٨٠٠	رأس المال
	١٦٨	١٧٤	العمل (عامل / سنة)
١,٠٦	\$١٣,٧٢٦	\$١٢,٩٧٧	نسبة رأس المال / العمل (ر / ل)
٠,٨٨			نسبة رأس المال/العمل (ر/ل)، باستبعاد الموارد الطبيعية.
			بالدين
			(مستلزمات ١٩٥٨، تجارة ١٩٦٢) :
	\$٢,١٣٢,٠٠٠	\$١,٨٧٦,٠٠٠	رأس المال
	١١٩	١٣١	العمل (عامل / سنة)
١,٢٧	\$١٨,٠٠٠	\$١٤,٢٠٠	نسبة رأس المال / العمل (ر / ل)
١,٠٤			نسبة رأس المال/العمل (ر/ل)، باستبعاد الموارد الطبيعية.
٠,٩٢			نسبة رأس المال/العمل (ر/ل)، باستبعاد الموارد الطبيعية، وتضمنين رأس المال البشرى.

قام بها هوتاكير في ١٩٥٧ عن أنماط الاستهلاك العائلي في عدة دول وجد أن المرونة الدخلية للطلب بالنسبة للغذاء، الملابس، الإسكان، وفئات أخرى من السلع كانت متشابهة بشكل مذهش عبر البلاد. وكنتيجة لذلك، فإن هذا التفسير للغز ليونتيف القائم على اختلاف في الأذواق لم يقبل أيضاً.

أحد التفسيرات الممكنة للغز هو أن سنة ١٩٤٧، التي استخدمها ليونتيف للاختبار، كانت قرية جداً من الحرب العالمية الثانية بحيث لا تكون سنة ممثلة. ليونتيف نفسه أجاب على هذا الانتقاد عن طريق تكرار دراسته في ١٩٥٦ مستخدماً جدول ١٩٤٧ للمدخلات والمخرجات لاقتصاد الولايات المتحدة ولكن بيانات التجارة لعام ١٩٥١. (السنة ١٩٥١ تؤخذ عادة لتمييز اتمام إعادة التعمير ما بعد الحرب). هذا التحليل بين أن صادرات الولايات المتحدة كانت أكثر كثافة في العمل بنسبة ٦٪ فقط من بدائل واردات الولايات المتحدة. لقد خفض ليونتيف اللغز ولكن لم يزل (انظر جدول ٣-٣).

مصدر التحيز الأكثر عمومية هو أن ليونتيف استخدم نموذج لعاملين (عمل ورأس مال)، ومن ثم جرد من عوامل أخرى مثل الموارد الطبيعية (التربة، المناخ، الثروات المعدنية، الغابات إلخ). ومع ذلك، السلعة قد تكون كثيفة في الموارد الطبيعية بحيث أن تصنيفها على أنها إما كثيفة رأس المال أو كثيفة العمل (مع نموذج العاملين) من الواضح أنه سيكون غير مناسب. وعلاوة على ذلك، كثير من العمليات الإنتاجية التي تستخدم الموارد الطبيعية - مثل تعدين الفحم، إنتاج الصلب، والزراعة - تستلزم أيضاً مقادير كبيرة من رأس المال العيني. لذلك فإن اعتماد الولايات المتحدة على واردات من

موارد طبيعية كثيرة قد يساعد على توضيح الكثافة الرأسمالية المرتفعة للصناعات الأمريكية المنافسة للواردات.

سياسة التعريف الجمركية للولايات المتحدة كانت مصدر آخر للتحيز في دراسة ليونتيف. الرسم الجمركي ليس إلا ضريبة على الواردات. وهو بهذا الشكل، يخفض الواردات وينشط الإنتاج المحلي لبدائل الواردات. في دراسة عام ١٩٥٤، وجد كرافيس أن الصناعات المحمية بشدة في الولايات المتحدة كانت صناعات كثيفة العمل. هذا تسبب في تحيز نمط التجارة وخفض الكثافة العمالية لبدائل الواردات الأمريكية، وبالتالي أسهم في وجود لغز ليونتيف.

ربما أهم مصدر للتحيز كان هو حقيقة أن ليونتيف ضمن في قياسه لرأس المال، رأس المال المادي فقط (مثل الآلات، المعدات الأخرى، المباني، وما إلى ذلك) وتجاهل كلية رأس المال البشري. رأس المال البشري **Human capital** يشير إلى التعليم، التدريب الوظيفي، والصحة المضمن في العمال، الذي يزيد إنتاجيتهم. المضمون هو أنه حيث أن العمل الأمريكي يكون متضمناً رأس مال بشري أكثر من العمل الأجنبي، فإن إضافة مكون رأس المال البشري إلى رأس المال المادي سيجعل صادرات الولايات المتحدة أكثر كثافة رأسمالية بالنسبة إلى بدائل الواردات الأمريكية.

ويرتبط برأس المال البشري نوعاً ما تأثير البحث والتطوير على صادرات الولايات المتحدة. رأس المال «المعرفي» **Knowledge capital** الناتج من البحث والتطوير يؤدي إلى زيادة في قيمة الناتج المشتق من رصيد معين من

الموارد المادية والبشرية. حتى الملاحظة العابرة تبين أن معظم صادرات الولايات المتحدة تكون كثيفة البحث والتطوير والمهارة. وبناءً عليه، رأس المال البشرى والمعرفي تكون اعتبارات مهمة في تحديد نمط تجارة الولايات المتحدة. هذه لم تعتبر بواسطة ليونتيف في دراسته.

في دراسة قام بها كينن في ١٩٦٥، قدر فيها رأس المال البشرى المتضمن في صادرات الولايات المتحدة والسلع المنافسة للواردات، وأضاف هذه التقديرات إلى مستلزمات رأس المال المادي، وعندئذ أعاد حساب نسبة رأس المال/العمل (ر/ل) بالنسبة للصادرات الأمريكية وبدائل الواردات الأمريكية. ومستخدماً بيانات ١٩٤٧ وبدون أن يستبعد المنتجات ذات المحتوى المهم من الموارد الطبيعية (كما في دراسة ليونتيف الأصلية)، فإن كينن نجح في إزالة لغز ليونتيف.

في دراسة سنة ١٩٧١، قام بالدوين بتحديث دراسة ليونتيف عن طريق استخدام جدول المدخلات والمخرجات للولايات المتحدة لعام ١٩٥٨ وبيانات التجارة للولايات المتحدة لعام ١٩٦٢. بالدوين وجد أن استبعاد صناعات الموارد الطبيعية لم يكن كافياً لإزالة اللغز ما لم يضمن رأس المال البشرى (انظر جدول ٣-٣). ومع ذلك، فقد ظل اللغز قائماً بالنسبة للدول النامية وبالنسبة لكندا. وقد نشأت نتائج لغزية مماثلة عن طريق استخدام بيانات بلاد أخرى.

بالنظر إلى هذه النتائج المتناقضة، التي لم تحسم الجدل حول اللغز الذي أثاره اختبار ليونتيف لنموذج هكشر - أولين، فإنه لا يمكن الحكم بعدم صحة نظرية هكشر - أولين للتجارة الدولية.

الخلاصة :

١- نظرية هكشر - أولين التي عرضت في هذا الفصل وسعت نموذج التجارة للفصل السابق لتوضيح أساس (أى ما الذى يحدد) الميزة النسبية. وهذه المسألة قد تُركت إلى حد كبير بدون إجابة بواسطة الاقتصاديين الكلاسيك.

٢- نظرية هكشر-أولين قامت على عدد من الفروض المبسطة (بعضها عمل ضمناً فقط بواسطة هكشر-أولين). هذه هي (١) بلدين، سلعتين، وعاملين من عوامل الإنتاج، (٢) كلا البلدين يستخدم نفس التكنولوجيا، (٣) نفس السلعة تكون كثيفة العمل فى كلا البلدين، (٤) ثبات غلة بالنسبة للحجم، (٥) أذواق متساوية فى كلا البلدين، (٦) منافسة كاملة فى كل من أسواق السلع وعوامل الإنتاج، (٧) قابلية تامة لانتقال عوامل الإنتاج داخلياً ولكن عدم قابلية الانتقال دولياً، (٨) لا توجد تكاليف للنقل، أو رسوم جمركية أو عوائق أخرى للتدفق الحر للتجارة الدولية، (٩) كافة الموارد تكون موظفة بالكامل.

٣- فى عالم من بلدين (البلد «أ» والبلد «ب»)، وسلعتين (س، ص)، وعاملين من عوامل الإنتاج (العمل ورأس المال)، نقول أن السلعة ص تكون كثيفة رأس المال إذا كانت نسبة رأس المال / العمل / (ر/ل) المستخدمة فى إنتاج ص أكبر من ر/ل بالنسبة لـ س فى كلا البلدين. ونقول أيضاً أن البلد «أ» هو البلد وفير رأس المال إذا كان السعر النسبي

لرأس المال (ف/ج) أدنى هناك منه فى البلد (ب). وهكذا، منحنى
إمكانيات إنتاج البلد (أ) يكون ملتويًا ناحية محور ص، ومنحنى
إمكانيات إنتاج البلد (ب) يكون ملتويًا ناحية محور س. حيث أن السعر
النسبى لرأس المال يكون أدنى فى البلد (أ)، فإن المنتجين هناك
سيمستخدمون وسائل إنتاج كثيفة رأس المال فى إنتاج كلتا السلعتين
بالنسبة إلى البلد (ب). المنتجين سيقومون أيضاً بإحلال رأس المال محل
العمل (مسيبين ارتفاع ر/ل) فى إنتاج كلتا السلعتين إذا انخفض السعر
النسبى لرأس المال. السلعة ص تظل هى السلعة كثيفة رأس المال إذا
ظلت ر/ل أعلى بالنسبة لـ ص منها بالنسبة لـ س فى كلا البلدين عند
كافة الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج.

٤- نظرية هكشر-أولين أو هبات عوامل الإنتاج، تقول أن البلد
سيصدر السلعة التى تستخدم بكثافة عامل إنتاجه الوفير والرخيص نسبياً
ويستورد السلعة التى تستخدم بكثافة عامل إنتاجه النادر والغالى نسبياً.

٥- من بين كافة القوى الممكنة التى يمكن أن تسبب اختلاف فى الأسعار
النسبية للسلع قبل التجارة، هكشر وأولين عزلوا الاختلاف فى هبات
عوامل الإنتاج (فى وجه تكنولوجيا وأذواق متساوية) على أنها المحدد
الأساسى أو سبب الميزة النسبية.

٦- أول اختبار تجريبي لنموذج هكشر-أولين أجري بواسطة ليونتييف
مستخدماً بيانات عن سنة ١٩٤٧ للولايات المتحدة. ليونتييف وجد
أن بدائل واردات الولايات المتحدة كانت أكثر كثافة رأسمالية

بحوالى ٣٠٪ من صادرات الولايات المتحدة. حيث أن الولايات المتحدة هي البلد الأكثر وفرة فى رأس المال، فإن هذه النتيجة كانت عكس ما يتبأ به نموذج هكشر-أولين وأصبحت تعرف بلغز ليونتيف. هذا اللغز يمكن تفسيره عن طريق (١) أن سنة ١٩٤٧ هي سنة غير ممثلة، (٢) استخدام نموذج عاملين (عمل ورأس مال)، (٣) حقيقة أن الرسوم الجمركية للولايات المتحدة أعطت حماية أكثر للصناعات كثيفة العمل، (٤) استبعاد رأس المال البشرى من الحسابات. ومع ذلك، بعض الدراسات التجريبية الأخرى أعطت نتائج متناقضة.

الفصل الرابع

شروط التجارة

Terms of Trade

رأينا فى الفصل الثانى أن الاختلاف فى الأسعار النسبية للسلع بين بلدين فى حالة العزلة هى انعكاس لميزتهما النسبية وتكوّن الأساس لتجارة متبادلة الفائدة. وقد رأينا أيضاً أن الأسعار النسبية التوازنية (شروط التجارة) التى ستم على أساسها التجارة فى السلعتين تتحدد بقوة الطلب فى البلدين على كل واحدة من السلعتين. وفى هذا الفصل، سنفحص بتفصيل أكبر الكيفية التى تتحدد بها شروط التجارة أو معدل التبادل الدولى، كما سنوضح معنى وكيفية قياس التغيرات فى شروط التجارة.

٤-١، قانون الطلب المتبادل

لقد أجاب ديفيد ريكاردو على السؤال الخاص بماهية السلع التى تصدر وتستورد بالنص على أن هذا سيتحدد بقانون الميزة النسبية. وقد أجاب جون ستيوارت ميل (ثالث الاقتصاديين الكلاسيك العظام بعد آدم سميث وريكاردو) على السؤال الخاص بماهية الشروط التى تتبادل على أساسها الصادرات والواردات فى التجارة الدولية بالنص على أن هذا سيتحدد بقانون الطلب المتبادل.

عندما تقدم ميل (بعد إعادة ذكر مبدأ الميزة النسبية لريكاردو في شكل واضح) لفحص مسألة «القيم الدولية» أو المعدلات التي سيتم على أساسها تبادل السلع الواحدة بالأخرى في التجارة الدولية (١)، استخدم تصويراً يركز الانتباه على هذه المشكلة. فبدلاً من أخذ كمية ثابتة من إنتاج كل سلعة في بلدين مع كون تكاليف العمل تكون مختلفة، افترض قدراً معيناً من العمل في كل بلد، ولكن نواتج مختلفة. وهكذا فإن صياغته تجرى بدلالة الكفاءة النسبية للعمل، بدلاً من تكلفة العمل النسبية لريكاردو.

وصياغة ميل للمشكلة كانت على النحو التالي : افترض أنه في إنجلترا إنتاج ١٠ ياردات من الصوف يكلف (بوحدة العمل) نفس ما يكلفه إنتاج ١٥ ياردة من التيل. وفي ألمانيا، إنتاج ١٠ ياردات من الصوف يكلف نفس ما يكلفه إنتاج ٢٠ ياردة من التيل. أى أنه، بالنسبة لنفس المدخلات من العمل، تنتج إنجلترا وألمانيا نواتج مختلفة من الصوف والتيل على النحو التالي:

صوف (ياردة)	تيل (ياردة)
١٠	١٥
١٠	٢٠
إنجلترا	ألمانيا

(١) مستخدم التعبيرات «القيم الدولية»، «ومعدلات التبادل الدولية»، «والأسعار الدولية» بالتبادل. لاحظ أنه ما لم يذكر شيء عن العكس، «الأسعار الدولية» تعني الأسعار بدلالة السلع، أو معدل التبادل السلمي. بطبيعة الحال، نسبة الأسعار النقدية المناظرة لأي نسبة أسعار سلعية ستكون هي مقلوبها.

من الواضح من هذا المثال أن ألمانيا تتمتع بميزة نسبية فى إنتاج التيل لأن $10/10 < 20/10$ وهو ما ينص على أن إنتاج التيل يكون أكثر كفاءة فى ألمانيا منه فى إنجلترا بالمقارنة بإنتاج الصوف، وإنجلترا لها ميزة نسبية فى إنتاج الصوف، لأن $10/10 < 10/20$ وهو ما ينص على أن إنتاج الصوف يكون أكثر كفاءة فى إنجلترا منه فى ألمانيا بالمقارنة بإنتاج التيل. لذلك فإن ألمانيا ستركز على إنتاج التيل وإنجلترا على إنتاج الصوف.

إذا رجعنا إلى مثالنا، نلاحظ أن ١٠ ياردات من الصوف ستبادل فى إنجلترا مقابل ١٥ ياردة من التيل، طالما أن هذه الكميات تعثل تكلفة عمل متساوية. وفى ألمانيا، ١٠ ياردات من الصوف ستبادل مقابل ٢٠ ياردة من التيل، لأن كل من هذه الكميات هى نتاج نفس الكمية من العمل.

ومع ذلك، من الواضح أن التجارة ستفيد إنجلترا لو كانت تستطيع أن تحصل فى مقابل ١٠ ياردات من الصوف على أى شئ أكثر من ١٥ ياردة من التيل، بينما ألمانيا ستربح إذا هى استطاعت أن تحصل على ١٠ ياردات من الصوف مقابل تصدير أى شئ أقل من ٢٠ ياردة من التيل. أى أن الحدود لشروط التجارة (معدل التبادل الدولى) الممكنة تحدد بواسطة معدلات التبادل المحلية كما تقررها الكفاءة النسبية للعمل فى كل بلد. وهكذا فإن معدل التبادل الدولى الممكن سيقع داخل المدى :

$$10 \text{ ياردة صوف} = 15 \text{ ياردة تيل}$$

$$10 \text{ ياردة صوف} = 20 \text{ ياردة تيل}$$

فى داخل هذا المدى لنسب الأسعار/ أو شروط التجارة يمكن أن يسود أى معدل. والسؤال الذى سعى ميل للإجابة عليه كان هو : ماهى العوامل

التي تحدد معدل التبادل الفعلى الذى سيتم على أساسه التبادل الدولى فى السلع؟

أجاب ميل على هذا السؤال بقوله : المعدل الفعلى الذى سيتم على أساسه التبادل سيتوقف على قوة طلب كل بلد على منتج البلد الآخر، أو على الطلب المتبادل. وكقاعدة، سوف يكون معدل التبادل الدولى فى غير صالح البلد الذى يكون طلبه على الواردات هو الأقوى. هنا من المهم أن نلاحظ أن الطلب لا يستعمل فى المعنى العادى كجدول بالكميات التى تستتري عند سلسلة من الأسعار. بالطلب الدولى، أو الطلب المتبادل، عنى ميل كمية الصادرات التى سيعرضها البلد، عند مختلف شروط التجارة، مقابل كميات مختلفة من الواردات.

وبالرجوع إلى مثالنا، دعنا نتجاهل تكاليف النقل، وافترض أن التجارة بين ألمانيا وإنجلترا قد فتحت على أساس شروط تجارة ١٠ ياردة صوف مقابل ١٧ ياردة تيل. فجدل ميل عندئذ يجرى كما يلى : إذا كان عند هذا السعر الدولى ظروف الطلب المحلى فى البلدين هى بحيث أن الطلب فى إنجلترا سيتم إشباعه بالضبط بـ ١٧٠ مليون ياردة من التيل، وفى ألمانيا، الطلب سيتم إشباعه أيضاً بالضبط بـ ١٠٠ مليون ياردة من الصوف، فإنه سيكون هناك توازن للطلب المتبادل مع كون الصادرات التى يعرضها كل بلد للمبادلة تكون كافة بالضبط للدفع عن وارداته.

أما إذا افترضنا أنه عند السعر الدولى : ١٠ صوف / ١٧ تيل، المشترون الإنجليز كانوا يرغبون فى أن يستهلكوا فقط ١٣٦ مليون ياردة من التيل. من

الواضح أنه عند معدل التبادل أو السعر الجارى، هذه الكمية لن تكون كافية للدفع عن واردات ألمانيا من الصوف والبالغة ١٠٠ مليون ياردة. فألمانيا تستطيع أن تحصل، عند ١٠ صوف / ١٧ تيل، على ٨٠ مليون ياردة من الصوف، وللحصول على الـ ٢٠ مليون ياردة الإضافية التى يريدونها، فإن ألمانيا سيكون عليها أن تعرض أكثر من ١٧ ياردة من التيل فى مقابل ١٠ ياردة من الصوف. افترض أنها تعرض ١٨ ياردة من التيل مقابل ١٠ ياردة من الصوف. عند هذا السعر الأعلى للصوف، إنجلترا ستقبل بلا شك مزيداً من التيل، وليكن ١٦٢ مليون ياردة. ولكن مع كون الصوف الآن أعلى فى السعر فى ألمانيا، فإن مشروها سيأخذون أقل، ربما ٩٠ مليون ياردة من الصوف. فالتوازن سيقام الآن، طالما أنه عند السعر الجديد ١٠ صوف / ١٨ تيل صادرات ألمانيا من التيل (١٦٢ مليون ياردة) تكون كافية بالضبط للدفع عن قيمة وارداتها من الصوف (٩٠ مليون ياردة).

باختصار :

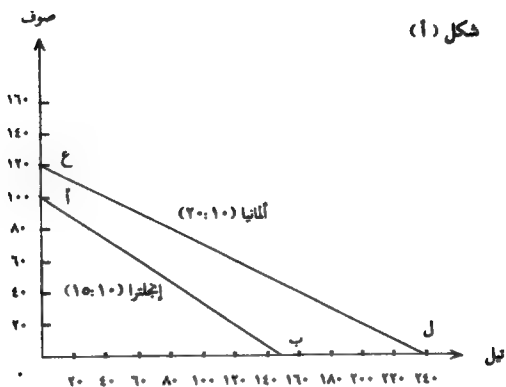
- ١- الحدود الممكنة لشروط التجارة الدولية تعطى بشروط التجارة المحلية كما تحدد بواسطة الكفاءة النسبية للعمل فى كل بلد،
- ٢- فى داخل هذه الحدود، الشروط الفعلية تتوقف على قوة طلب كل بلد على منتج البلد الآخر.
- ٣- أخيراً، شروط التجارة التى ستكون مستقرة هى فقط تلك التى تكون عندها الصادرات المقدمة بواسطة كل بلد كافية بالضبط للدفع عن الواردات التى يرغبها.

لقد تم فيما بعد عرض نظرية جون ستيوارت ميل عن الطلب المتبادل بيانياً بواسطة ادجورث وبعد ذلك بواسطة مارشال باستخدام ما يسمى بمنحنيات الطلب المتبادل أو منحنيات عرض المبادلة Offer curves. وفيما يلي سنوضح كيف يتحدد معدل التبادل الدولي باستخدام هذه المنحنيات.

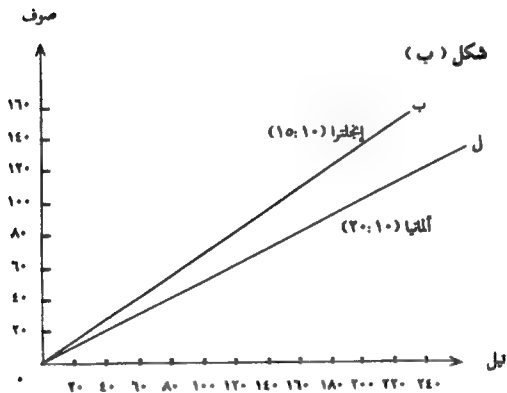
إذا عدنا إلى مثالنا عن إنجلترا وألمانيا، يمكن تصوير الوضع على النحو التالي: (انظر شكل ٤-١١). فى غياب التجارة الخارجية، يبين منحنى إمكانية إنتاج إنجلترا (أ ب) أن عوامل إنتاجها مجتمعة تستطيع أن تنتج إما ١٠٠ مليون وحدة من الصوف أو ١٥٠ مليون وحدة من التيل، أو أى توفيق من السلعتين يمثل بأى نقطة على منحنى إمكانية إنتاجها. وللتبسيط افترضنا أن الصوف يمكن أن يحول دائماً إلى وحدات من التيل فى إنجلترا على أساس النسبة الثابتة ١٥:١٠. فمقابل كل ١٠ وحدات يضحى بها من الصوف يمكن الحصول دائماً على ١٥ وحدة من التيل. وبعبارة أخرى، يعنى هذا الفرض ثبات التكاليف.

وبلاحظ أنه مع ثبات التكاليف تكون نسبة التكاليف هى نفسها نسبة الأسعار المحلية (نسبة التبادل المحلية). ففى الاقتصاد البريطانى سيجرى مبادلة الصوف بالتيل على أساس ١٠ وحدات صوف : ١٥ وحدة تيل. وأى سعر أعلى للتيل - وليكن ١٢ وحدة صوف : ١٥ وحدة تيل سيحول الموارد من إنتاج الصوف إلى إنتاج التيل - وبالتالى يأخذ عرض الصوف فى النقصان وعرض التيل فى التزايد إلى أن تسترد نسبة الأسعار (نسبة التبادل) ١٥:١٠.

شكل (١)



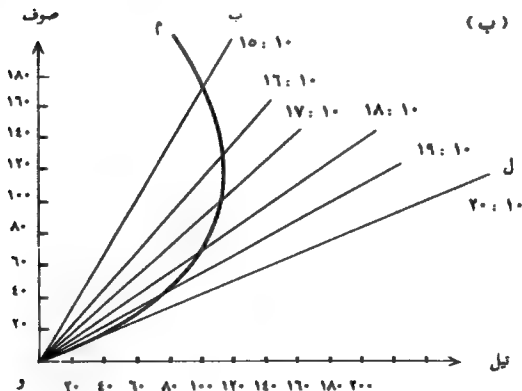
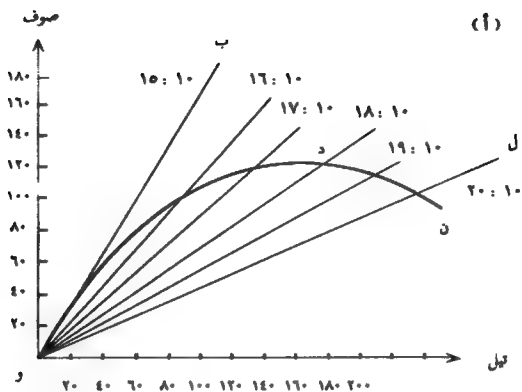
شكل (ب)



شكل (١-٤)

وبالمثل، فأى سعر أدنى للتيل وليكن ٨ وحدات صوف: ١٥ وحدة تيل سيحول الموارد فى الاتجاه العكسى إلى أن تسترد النسبة ١٠: ١٥. وعلى ذلك فمئلى منحنى إمكانية الإنتاج - فى ظل ثبات التكاليف - يعكس نسبة الأسعار المحلية (نسبة التبادل المحلية) داخل الدولة. وبناء عليه يمكن النظر إلى منحنى إمكانية الإنتاج فى ظل ثبات التكاليف على أنه خط ثمن. وكمئلى إمكانية إنتاج، نكون مهتمين فقط بالزيادة فى إنتاج إحدى السلعتين حالما يخفض إنتاج السلعة الأخرى، أى بالقيم المطلقة للمنحنى، ومع ذلك فكخط ثمن، نكون مهتمين فقط بمعرفة ثمن إحدى السلعتين بدلالة الأخرى، أى بمئلى الخط. فى هذه الحالة ليس للمئلى السالب - أى الانحدار الهابط من اليسار إلى اليمين - أى أهمية، ويمكننا رسم الخط بمئلى موجب من نقطة الأصل كما فعلنا فى شكل (٤-١ ب).

إن منحنى عرض المبادلة offer curve - الذى يبين القدر الذى ترغب فى عرضه من الصوف مقابل قدر محدد من التيل عند مختلف شروط التجارة- قد يبدأ كخط الثمن هذا (و ب). وفى أى الأحوال، فإن خط الثمن هذا هو حد نهائى لايمكن أن يتعداه منحنى عرض المبادلة. وهذا طبيعى، فلن يكون أى بلد راغباً فى عرض منتجات مقابل واردات أقل مما يستطيع أن ينتجه محلياً كبديل للواردات. وبالنسبة لكمية صغيرة من الواردات (التيل)، قد يكون سيمان لدى إنجلترا أن تنتج فى الداخل أو أن تشتري بنفس الثمن الداخلى فى السوق الدولية، حتى أن منحنى عرض مبادلة إنجلترا، كما فى شكل (٤-أ)، قد يتبع خط الثمن الداخلى لمسافة معينة.



شكل (٤-٢)

ومع ذلك، ففيما يلي هذه المسافة، فإن منحى عرض المبادلة يتحرك بعيداً عن خط الثمن. وهذا طبيعى، فليس من المعقول أن يستمر البلد فى الاستيراد بنفس الثمن الداخلى، بل إنه يلجأ عادة إلى الاستيراد بثمن أقل. وبعبارة أخرى، فإن القدر الذى تعرضه إنجلترا من الصوف مقابل قدر معين من التيل يقل نسبياً كلما زاد الاستيراد.

افترض أنه قبل قيام التجارة، نسبة الأسعار بين الصوف والتيل فى إنجلترا هى ١٥ : ١٠ كما تعطى بميل خط الثمن و ب. إذا خفضنا ثمن التيل (سلعة الاستيراد) بدلالة الصوف (سلعة التصدير)، فإن الخط و ب سيدور حول (و) فى اتجاه عقارب الساعة. عندئذ نحصل على منحى عرض مبادلة إنجلترا ون - المنحى الذى يبين مقدار ما سترغب إنجلترا فى عرضه من الصوف - عند الأثمان المختلفة - مقابل قدر معين من التيل. وبالتعبير عن نفس الشئ عكسياً، يبين منحى عرض مبادلة إنجلترا مقدار ما سترغب فى طلبه من التيل - عند أثمان معينة للتيل بدلالة الصوف.

وبصور ميل منحى عرض المبادلة - أنه كلما كانت هناك كميات أكثر فأكثر متاحة من التيل، فإن إنجلترا ستعرض كميات أقل فأقل من الصوف للوحدة من التيل - عاكساً تناقص المنفعة الحدية لسلعة الاستيراد (التيل) من ناحية، وزيادة المنفعة الحدية لسلعة التصدير (الصوف) من ناحية أخرى. وعند نقطة ما مثل (د)، قد يكون البلد غير راغب فى أن يتنازل عن أى وحدات أكثر من الصوف مقابل وحدات إضافية من التيل. وعلاوة على ذلك، ففى مسافة ما فيما يلي هذه النقطة، قد يميل منحى عرض المبادلة إلى أسفل. عند هذه النقطة ستكون إنجلترا مستعدة لقبول وحدات أكثر من التيل فقط

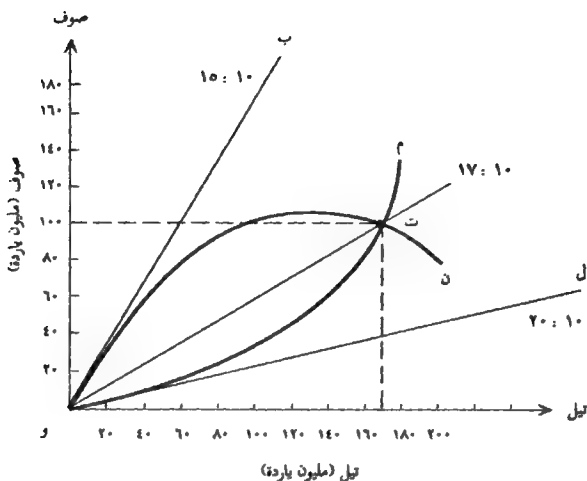
إذا كان عليها أن تتنازل عن وحدات أقل من الصوف. ومنحني عرض المبادلة هو نوع خاص من منحنيات الطلب، يعبر عن الطلب على السلعة المستوردة (التيل) بدلالة السلعة المصدرة (الصوف) بدلاً منه بدلالة النقود.

وبتطبيق تحليل مماثل على ألمانيا، نستطيع أن نشق منحني عرض مبادلتها و م كما في شكل (٤-٢ ب).

نستطيع الآن أن نجمع بين منحني عرض المبادلة للدولتين لبيان شروط التجارة التوازنية. في الشكل (٤-٣) و ن يمثل منحني عرض مبادلة إنجلترا للصوف (طلب إنجلترا على التيل)، و م يمثل منحني عرض مبادلة ألمانيا للتيل (طلب ألمانيا على الصوف). وميل الخط و ب يمثل نسبة التبادل المحلية بين الصوف والتيل في إنجلترا قبل قيام التجارة، بينما يمثل ميل الخط و ل نسبة التبادل المحلية بين السلعتين في ألمانيا قبل قيام التجارة.

إن إنجلترا لن تتاجر مع ألمانيا ما لم تستطع أن تحصل على التيل بثمان أرخص مما لو أنتجت كلتا السلعتين في الداخل، وألمانيا هي الأخرى لن تتاجر مع إنجلترا ما لم تستطع أن تحصل على الصوف بثمان أرخص مما لو أنتجت كلتا السلعتين في الداخل. فنسبة التبادل التي تتاجر على أساسها إنجلترا وألمانيا يجب بالتالي أن تقع بين الحدين اللذين تضعهما نسبة التبادل المحلية في البلدين في غياب التجارة الخارجية. وستحدد نسبة التبادل (شروط التجارة) التوازنية بنقطة تقاطع منحني عرض المبادلة ت في الشكل، وميل الخط و ت يعطى نسبة التبادل، أو شروط التجارة، التوازنية (١٠: ١٧).

وعند هذه النسبة التوازنية للتبادل ستكون الكمية التي ترغب إنجلترا في



شكل (٤-٣)

تصديرها من الصوف مساوية بالضبط للكمية التي ترغب ألمانيا في استيرادها من الصوف، كما ستكون الكمية التي ترغب ألمانيا في تصديرها من التيل مساوية بالضبط للكمية التي ترغب إنجلترا في استيرادها من التيل. وعند أي نسبة أخرى للتبادل خلاف تلك الممثلة بميل الخط OT سيرغب أحد البلدين في أن يصدر من إحدى السلعتين، أكثر مما يرغب البلد الآخر في أن يستورد والعكس بالعكس. لذلك فإن مثل هذه النسبة للتبادل لن تمثل مركز توازن، وستوجد قوى تميل لأن تعيد شروط التجارة إلى مركزها التوازني.

٢-٤ : قياس التغيرات في شروط التجارة

في نظر جون ستيوارت ميل ، شروط التجارة كانت تعبر عن علاقة تبادلية -الشروط التي على أساسها الصادرات من أحد البلاد تبادل مقابل وارداته. وتحسناً في شروط التجارة يوضح أن حجماً أكبر من الواردات عن ذي قبل يمكن الحصول عليه في مقابل حجم معين من الصادرات. مثل هذا التغير يوضح تحسناً في ما أسماه ميل «شروط تجارة المفاضلة» Barter Terms of Trade ، وأحياناً يشار إليها «بشروط التجارة السلعية» Commodity Terms of Trade.

شروط التجارة السلعية

في عصر جون ستيوارت ميل ، كانت الأساليب الإحصائية لاتزال في مهدها، وقد مرت بعض السنوات قبل أن يصبح القياس الصحيح للتغيرات في شروط تجارة البلد ممكناً. اليوم نحن نقيس التغيرات في شروط التجارة السلعية على مدى فترة معينة من الزمن بمقارنة التغيرات في أسعار واردات البلد بالتغيرات في أسعار صادراته. فانخفاض في أسعار الواردات بالنسبة إلى أسعار الصادرات يعنى أن البلد يستطيع أن يحصل على حجم أكبر من الواردات عن ذي قبل في مقابل كمية معينة من الصادرات. ونحن نقيس مثل هذا التحسن بزيادة في ش ت س ، حيث أن ش ت س تمثل شروط التجارة السلعية.

$$\text{ش ث م} = \frac{\text{ث م}}{\text{ث و}} \times 100$$

ث م = الرقم القياسى لأسعار الصادرات

ث و = الرقم القياسى لأسعار الواردات

فإذا حدث أنه على مدى الفترة، أسعار الصادرات ترتفع بأكثر من أسعار الواردات، عندئذ بأخذ نسبة أسعار الصادرات إلى أسعار الواردات فى سنة الأساس = 100، فإن المؤشر سيبين قيمة أكبر من 100. فعلى سبيل المثال، إذا ارتفع الرقم القياسى لأسعار الصادرات من 100 إلى 120، بينما ارتفع الرقم القياسى لأسعار الواردات من 100 إلى 110، فإن مؤشر شروط التجارة السلعية يرتفع من 100 إلى 109. وعند شروط التجارة الجديدة، الوحدة من الصادرات ستشتري واردات أكثر بنسبة 9٪ منه عند شروط التجارة القديمة. هذا التغير هو تغير موافق فى شروط تجارة البلد. والتغير الموافق يعنى أن واردات أكثر يمكن الحصول عليها للوحدة من السلع المصدرة عن ذى قبل. ومن الناحية الأخرى، الانخفاض فى مؤشر شروط التجارة السلعية، يسمى تغير غير موافق، يعنى أن البلد يمكنه أن يستورد أقل فى مقابل أى قدر معين من الصادرات أو، ماهو نفس الشيء، أنه يجب عليه أن يصدر أكثر ليدفع عن أى قدر معين من الواردات. على سبيل المثال، الارتفاع الحاد فى أسعار البترول فى السبعينات أدى إلى تغيرات كبيرة غير موافقة فى شروط تجارة البلاد المستوردة للبترول بما فى ذلك الولايات المتحدة. وعندما انخفضت أسعار البترول بشدة فى منتصف الثمانينات، فإن شروط تجارة البلاد المستوردة للبترول تغيرت تغيراً موافقاً.

وعلى حين أن التغيرات فى شروط التجارة السلعية تكون ذات أهمية للمركز الخارجى للبلد، فإن مثل هذه التغيرات ينبغى أن تفسر بحذر. ففى المحل الأول، هناك مشكلة الأرقام القياسية المعتادة لاختيار سنة أساس ملائمة. فلكى يكون لتغير ما معنى ينبغى أن ينقضى وقت معقول بين سنة الأساس والسنة محل الاعتبار. ولكن إذا كانت هذه الفترة طويلة جداً فإن نمط صادرات أو واردات البلد يحتمل أن يكون قد تغير كثيراً بحيث يجعل المقارنة فى غير محلها. فيبدو أنه من غير المجدى مثلاً أن نحاول أن نقيس التغير فى شروط تجارة مصر فيما بين ١٩١٣ والوقت الحاضر. هناك أيضاً الصعوبة الواضحة لإدخال التغيرات النوعية Quality changes فى المؤشر. هذا الاعتبار يكون ذات أهمية فى تقدير التغيرات فى شروط التجارة للبلاد الزراعية فى مواجهة البلاد الصناعية. فبالرغم من أن نوعية الحبوب ومعظم المواد الغذائية لا يحتمل أن تكون قد تغيرت كثيراً على مدى الخمس وعشرون عاماً الماضية، فإن نوعية كثير من السلع الصناعية قد تحسنت تحسناً عظيماً. وهكذا، فعلى الرغم من أن البلاد المنتجة للمواد الأولية ربما تحصل على حجم أصغر من المنتجات المصنوعة المستوردة فى مقابل كمية معينة من صادرات المواد الغذائية عما كانت تحصل عليه منذ عشرين أو خمسين سنة، إلا أن نوعية المنتجات المصنوعة قد تحسنت بلا شك تحسناً كبيراً.

وبلاحظ أنه بالرغم من أنه يفترض عادة أن حدوث تدهور فى شروط تجارة أحد البلاد عندما تنخفض أسعار صادراته بالنسبة إلى السعر الذى يدفعه للواردات، فإنه ينبغى التمييز بين انخفاض نسبي فى أسعار الصادرات يرجع إلى تغير فى ظروف الطلب فى الخارج على منتجات البلد، وواحد يرجع إلى

انخفاض فى التكاليف المحلية. إنه الأول فقط هو ما يعتبر تدهور حقيقى فى المركز الخارجى للبلد. وقد تحقق جون ستيوارت ميل نفسه من هذا التمييز. وفى تصويره للتجارة بين إنجلترا وألمانيا تخشى أن يجادل بأن التحرك غير الموافق فى شروط تجارة ألمانيا الراجع إلى إدخال أساليب إنتاج محسنة فى صناعة التيل الألمانية سيكون ضاراً لهذا البلد. لقد أشار ميل إلى أن الانخفاض فى أسعار الصادرات الألمانية قد يكون راجعاً إلى انخفاض فى التكاليف فى ألمانيا.

وتبعاً لذلك، ينبغي على المرء أن يميز بين تدهور فى شروط تجارة البلد يرجع إلى انخفاض فى التكاليف، وواحد يرجع إلى انخفاض فى الطلب الخارجى على منتجاته. وإحدى الطرق للتغلب على هذه المشكلة هى أن نأخذ فى الاعتبار فى المؤشر ليس فقط التغيرات فى أسعار الصادرات والواردات، ولكن أيضاً التغيرات فى الإنتاجية. وهكذا، فانخفاض فى أسعار الصادرات الراجع إلى تحسن فى الكفاءة يعكس نفسه فى المؤشر بصورة مختلفة عن انخفاض ناجم عن انخفاض فى الطلب الخارجى.

شروط التجارة الداخلية

أحد المداخل الحديثة لمسألة شروط التجارة هو ما قدمه بروفيسور دورانس، الذى استخدم فكرة شروط التجارة الداخلية *Income Terms of Trade*. هذا المؤشر، الذى يأخذ فى الحسان حجم صادرات البلد فضلاً عن أسعار صادراته ووارداته، صمم ليبين التغيرات فى مقدرة البلد على الاستيراد فى مقابل الصادرات. إنه بالتالى يأخذ فى اعتباره التغيرات فى أسعار الصادرات

والواردات (شروط التجارة السلعية) وحجم الصادرات. والتغير في شروط التجارة الدخلية للبلد يقاس كمايلي :

$$\text{ش ت د} = \frac{\text{ش ص ك ص}}{\text{ث و}} \times 100$$

حيث :

ش ت د = شروط التجارة الدخلية للبلد

ش ص = الرقم القياسى لأسعار الصادرات

ث و = الرقم القياسى لأسعار الواردات

ك ص = الرقم القياسى لحجم الصادرات

وبناء عليه، فالمؤشر يحسب بقسمة الرقم القياسى لقيمة الصادرات على الرقم القياسى لأسعار الواردات. والارتفاع في قيمة مؤشر شروط التجارة الدخلية يوضح أن البلد يستطيع أن يحصل على حجم أكبر من الواردات عن ذى قبل من بيع صادراته - فمقدرته على الاستيراد تكون قد زادت. وشروط التجارة الدخلية لأحد البلاد يمكن أن تتحسن بينما تتدهور شروط تجارته السلعية، لأنه مع أسعار ثابتة للواردات، انخفاضاً في أسعار الصادرات قد يصطحب بزيادة في مبيعات التصدير بحيث أن القيمة الكلية للصادرات ترتفع.

هذا المؤشر لا يقيس في أى معنى معقول الكسب من التجارة. فتحسناً في المؤشر قد يعنى ببساطة أن مزيداً من الصادرات يضحى بها عن ذى قبل، وينبغى ألا ننسى أبداً أن الصادرات تتضمن موارد حقيقية التى كان يمكن أن

تستخدم لتحسين مستوى المعيشة المحلي. كما أن المؤشر لا يدلنا على ما إذا كانت المقدرة الكلية للبلد على الاستيراد، المقامة على أساس كافة متحصلاته من النقد الأجنبي، قد زادت أم لا. إنه يدلنا فقط على ماذا يحدث لمقدرته على الاستيراد المقامة على أساس الصادرات فقط. فإذا اصطحب تدهور في شروط التجارة الداخلية بتدفق كبير للدخل لرأس المال الأجنبي أو بتحسين في المتحصلات غير المنظورة، فإن مقدرة البلد على الاستيراد تكون قد زادت بالرغم من تدهور شروط التجارة الداخلية.

مناقشتنا للمؤشرات المختلفة لشروط التجارة ليست مانعة جامعة، وبدون شك بمضى الوقت ستضاف أفكار أخرى إلى تلك الموجودة بالفعل. والمؤشرات التي ذكرناها تكون أحياناً نافعة في إلقاء الضوء على المشكلة الاقتصادية لبلد معين. إنها على الأقل أداة نافعة في توضيح القوى المؤثرة على الكسب الذي يشتهه أحد البلاد من التجارة. والقارئ سيتحقق من أن بعض طرق القياس تكون أكثر ملاءمة من الأخرى لغرض معين. فعلى سبيل المثال، إذا كنا نرغب في تقدير وقع التغير في أسعار السلع على مقدرة أحد البلاد المتخلفة على تنفيذ برنامج للاستيراد، عندئذ فإن مدخل دورانس لشروط التجارة الداخلية يبدو معقولاً. هذا المؤشر يدلنا على ما إذا كان -مثلاً- انخفاض في أسعار صادرات مثل هذا البلد يتمخض عن زيادة كافية في حجم صادراته لتعويض التدهور في شروط التجارة السلعية. ولكن أياً كان المؤشر المستخدم لشروط التجارة، فإن دلالة ينبغي أن تفسر بحذر، ومع الأخذ في الاعتبار الظروف الخاصة لأي موقف معين.

المكاسب التي تحصل عليها الدولة من تجارتها الخارجية تتكون من دخل أكبر بسبب المدى الأعراض من السلع المتاح للمستهلكين والأثر الموافق الذي يكون للتجارة على مستويات الإنتاجية. تقدير هذه المكاسب في وقت معين سيكون صعباً للغاية، لأنه سيستلزم معرفة بما كانت ستكلفه واردات الدولة إذا هي أنتجت بنفسها بدلاً من شرائها من مصدر أجنبي أقل تكلفة. بدلاً من ذلك، حاول الاقتصاديون أن يقيسوا اتجاه هذه المكاسب على مر الوقت. هذا يتم عمله عن طريق حساب التغيرات في شروط التجارة.

شروط التجارة السلعية هي المقياس المستخدم عادة لاتجاه مكاسب التجارة. إنها تقيس العلاقة بين الأسعار التي تحصل عليها الدولة لصادراتها والأسعار التي تدفعها ل وارداتها على مدى فترة زمنية معينة. هذه تحسب كما رأينا عن طريق قسمة الرقم القياسي لأسعار صادرات الدولة على الرقم القياسي لأسعار وارداتها، مضروباً في ١٠٠ للتعبير عن شروط التجارة كنسبة مئوية : [(ثمر / صر) × ١٠٠].

تحسناً في شروط تجارة الدولة يستلزم أن ترتفع أسعار صادراتها بالنسبة إلى أسعار وارداتها على مدى الفترة الزمنية المعنية. في هذه الحالة، يلزم التضحية بكمية أصغر من سلع التصدير المباعة في الخارج للحصول على كمية معينة من الواردات. وبالعكس قدهوراً في شروط تجارة الدولة يرجع إلى ارتفاع في أسعار وارداتها بالنسبة إلى أسعار صادراتها على مدى الفترة الزمنية. في هذه الحالة، يلزم التضحية بكمية أكبر من الصادرات لشراء كمية معينة من الواردات.

جدول (١-٤) يعطى شروط التجارة السلعية لبعض البلاد. مع ١٩٩٠ كسنة الأساس (تساوى ١٠٠)، الجدول يبين أنه بحلول ١٩٩٧، الرقم القياسي الياباني لأسعار الصادرات قد ارتفع إلى ١٣٤، زيادة قدرها ٣٤٪. خلال نفس الفترة، الرقم القياسي لأسعار الواردات اليابانية ارتفع بمقدار ٦٠٪، إلى مستوى ١٠٦.

جدول (١-٤) : شروط التجارة السلعية، ١٩٩٧ (١٩٩٠ = ١٠٠)

البلد	الرقم القياسي لأسعار الصادرات	الرقم القياسي لأسعار الواردات	شروط التجارة
اليابان	١٣٤	١٠٦	١٢٦
هولندا	١٠٧	١٠٤	١٠٣
كوريا الجنوبية	١٠٦	١٠٤	١٠٢
المملكة المتحدة	١١٦	١١٥	١٠١
الولايات المتحدة	١٠٨	١٠٨	١٠٠
كندا	١٠٤	١٠٤	١٠٠
ألمانيا	١٠٨	١١٠	٩٨
أستراليا	٩٤	١٠٩	٨٦

باستخدام معادلة شروط التجارة السلعية، نجد أن شروط التجارة اليابانية ارتفعت بمقدار ٢٦٪ $[126 = 100 \times (106 / 134)]$ على مدى الفترة ١٩٩٠-١٩٩٧. هذا يعنى أنه لشراء كمية معينة من الواردات، فإنه كان على اليابان أن تضحي بقدر أقل بمقدار ٢٦٪ من الصادرات؛ وبالعكس، بالنسبة إلى كمية معينة من الصادرات، اليابان كان يمكنها أن تحصل على

واردات أكثر بمقدار ٢٦٪. جدول (٤-٢) يبين تحركات تاريخية فى شروط التجارة بالنسبة للبلاد الصناعية، والبلاد المصدرة للبترول، والبلاد النامية غير المصدرة للبترول.

جدول (٤-٢) : شروط التجارة السلعية : تغيرات سنوية (نسبة مئوية)

البلاد النامية غير المصدرة للبنترول	البلاد المصدرة للبنترول	البلاد الصناعية	السنة
-٠٧	٠٤	٠٧	١٩٧٧ - ١٩٨٨ (متوسط)
-٣١	١٢٦	-٠٤	١٩٩٠
-١٨	٤٧	٠٦	١٩٩٢
١٩	-٠٩	١٢	١٩٩٤
-٠١	٤١	-٠١	١٩٩٦
-٠٤	١٣	-٠٤	١٩٩٨

بالرغم من أن التغيرات فى شروط التجارة السلعية توضح اتجاه التحرك فى المكاسب من التجارة، فإن مضامينها يجب أن تفسر بحذر. افترض أنه تحدث زيادة فى الطلب الأجنبي على صادرات مصر، مؤدية إلى أسعار وإيرادات أعلى بالنسبة للمصدرين المصريين. فى هذه الحالة، شروط التجارة المتحسنة تعنى أن مكاسب مصر من التجارة تكون قد زادت. ومع ذلك، افترض أن السبب فى هذا الارتفاع فى أسعار الصادرات وشروط التجارة إنما يرجع إلى انخفاض إنتاجية العمال المصريين. إذا كان هذا يتمخض عن انخفاض مبيعات التصدير وإيراد أقل مكتسب من الصادرات، فإنه لا يمكننا

القول بأن رفاهية مصر قد تحسنت (١). ومع ذلك، فبالرغم من هذه المحدودية، فإن شروط التجارة السلعية هي فكرة نافعة. على مدى فترة طويلة، هي تصور كيف تغير نصيب البلد من المكاسب العالمية من التجارة وتعطى مقياس تقريبي لحظ البلد في السوق العالمي.

(١) الصعوبات الأخرى التي نواجهها عندما نفسر شروط التجارة السلعية تشمل (أ) السماح للتغيرات في نوعية المنتجات وللمنتجات الجديدة، (ب) تحديد طرق تقويم الصادرات والواردات، (ج) تحديد طرق لإعطاء وزن للمنتجات الداخلة في الأرقام القياسية للأسعار.

الفصل الخامس

أدوات السياسة التجارية

مقدمة

بالرغم من الحجج النظرية المقنعة التي تشير إلى مكاسب الرفاهة الصافية التي تنتج من التجارة الدولية غير المقيدة، فإن الأفراد والمنظمات يستمرون في الضغط على صانعي السياسة الحكوميين لتقييد الواردات أو لزيادة حجم صادرات البلد بصورة مصطنعة.

ونظراً لأن توسع أو انكماش التجارة الدولية له مضامين بالنسبة لتوزيع الدخل، فإنه من المهم أن نفهم من هم «الفائزون» ومن هم «الخاسرون» من التدخل في حرية التجارة من أجل تقدير المرغوبة الاقتصادية والسياسية للسياسات التجارية البديلة.

حيث أن أثر القيود يختلف مع الأداة التجارية المعينة المستخدمة، فإن الاقتصاد السياسي للسياسة التجارية يمكن أن يصبح معقداً جداً. هذا يكون حقيقياً بصفة خاصة عندما تؤخذ الآثار الديناميكية للسياسة التجارية في الحسبان، جنباً إلى جنب مع المسلك الاستراتيجي من جانب الحكومات.

هذا الفصل يدخل مختلف أدوات السياسة التجارية التي تستخدمها الدول للتدخل مع تخصيص حرية التجارة للموارد. إن نظرة على أى جريدة يومية يجعل من الواضح أن الحكومات لا تلتزم بحرية التجارة بالرغم من الحالة القوية لمكاسب الكفاءة والرفاهة من التجارة التي طورت في الفصول السابقة. صانعى السياسة الحكوميين قد أثبتوا أنهم بارعين في استنباط إجراءات مختلفة لتقييد التدفق الحر للسلع والخدمات. في هذا الفصل، نصف بعضاً من أهم أشكال التدخل مع السير الطبيعي للتجارة .

القسم الأول، يناقش الرسوم الجمركية وقياسها. إن عديداً من أدوات السياسة الأكثر شيوعاً المستخدمة للتأثير على الصادرات قد عرضت في القسم التالى، متبعة بفحص لمختلف العوائق غير الجمركية التى عادة ما تستخدم لخفض الواردات. المادة العلمية فى هذا الفصل تخدم كخلفية لتحليل آثار التجارة المحفوزة بالسياسة وآثار الرفاهة الذى سيأتى فى الفصل التالى.

١-٥ : الرسوم الجمركية Tariffs

الرسوم الجمركية تأخذ شكلين رئيسيين : رسوم نوعية Specific tariffs، التى تفرض كمبلغ ثابت من النقود على كل وحدة من السلعة، ورسوم قيمية Advalorem tariffs التى تفرض كنسبة مئوية من سعر السلعة.

الرسوم النوعية Specific tariffs

الرسوم النوعية هو رسم استيراد import duty الذى يعين ضريبة نقدية ثابتة للوحدة المادية من السلعة المستوردة بغض النظر عن السعر. وهكذا،

فالرسم النوعى قد يكون ٢٥ جنيه للطن المستورد أو ٢ قرش للرطل. فاتورة ضريبة الاستيراد الكلية تكون قد فرضت تمثيلاً مع عدد الوحدات التى تأتى إلى البلد المستورد وليس حسب سعر أو قيمة الواردات. سلطات الضريبة يمكن أن تحصل رسوم نوعية بسهولة لأنها تحتاج فقط لأن تعرف الكمية المادية للواردات التى تأتى للبلد، وليس قيمتها النقدية. ومع ذلك، الرسم النوعى له عيب أساسى كأداة للحماية بالنسبة للمنتجين المحليين لأن قيمته الحمائية تختلف عكسياً مع سعر الواردات.

فإذا كان سعر الوارد من المنتج الأجنبى هو ٥ جنيه والتعريفه هى ١ جنيه للوحدة، فإن هذا يكون مساوياً لرسم جمركى ٢٠٪. ومع ذلك، إذا حدث تضخم وسعر الوارد يرتفع إلى ١٠ جنيه، فإن الرسم النوعى يكون الآن فقط ١٠٪ من قيمة الوارد.

المنتجين المحليين يمكن أن يشعروا بحق أن هذا الرسم الجمركى لا يؤدى مهمة الحماية (بعد التضخم) التى اعتاد أن يؤديها، بالرغم من أن رفاهية المستهلكين تكون قد زادت. التضخم الذى حدث أثناء وبعد الحرب العالمية الثانية ومرة أخرى فى شكل درامى فى أواخر السبعينات وأوائل الثمانينات قد قاد الدول للتحويل بعيداً عن الرسوم النوعية، ولكنها لا تزال توجد على كثير من السلع.

Advalorem tariffs الرسوم القيمة

الرسم القيمى يجعل من الممكن بالنسبة للمنتجين المحليين أن يتغلبوا على فقدان القيمة الحمائية التى يكون الرسم النوعى خاضعاً لها خلال التضخم.

الرسم القيمي يفرض كنسبة ثابتة من القيمة النقدية للوحدة من السلعة المستوردة. وهكذا، إذا كان معدل الرسم القيمي هو ١٠٪، فإن سلعة مستوردة بسعر عالمي ١٠ جنيه سيكون لها ضريبة ١ جنيه يضاف كرسم استيراد، وإذا ارتفع السعر إلى ٢٠ جنيه بسبب التضخم، فإن رسم الاستيراد يرتفع إلى ٢ جنيه.

بالرغم من أن الرسوم القيمية تحافظ على القيمة الحمائية للتدخل في حرية التجارة بالنسبة للمنتجين المحليين كلما زادت الأسعار، فإن هناك صعوبات مع هذه الأداة الجمركية (أو التعريفية) لأن مفتشى الجمارك يحتاجون لحمل تقدير عن القيمة النقدية للسلعة المستوردة. بمعرفة هذه الحقيقة، فإن مستورد السلعة يميل لأن يقلل من سعر السلعة في الفواتير invoices وبوليصة الشحن bills of lading ليخفض عبء الضريبة.

ومن ناحية أخرى، موظفي الجمارك قد يتعمدوا المغالاة في قيمة السلعة لإبطال مفعول التقدير الأقل من اللازم من جانب المستورد أو لزيادة مستوى الحماية والإيراد الجمركي. (بطبيعة الحال، المستورد قد يقلل أكثر من قيمة السلعة ليعوض المغالاة في القيمة من جانب موظفي الجمارك). ومع ذلك، الرسوم القيمية قد أصبحت تستخدم على نطاق واسع.

٢-٥ : الملامح الأخرى لجداول التعريفية الجمركية

هناك مظاهر أخرى للتشريع الجمركي Tariff legislation تستحق أيضاً الانتباه. هذا القسم يغطي باختصار بعض الملامح والأفكار الشائعة أو المشتركة التي تنطبق على أدوات التعريفية والسياسة الجمركية.

الرسوم التفضيلية Preferential duties

الرسوم التفضيلية هي معدلات تعريفية تطبق على الوارد حسب مصدره الجغرافى، البلد الذى يكون قد أعطى معاملة تفضيلية يدفع رسم جمركى مخفض. المثال التاريخى لهذه الظاهرة كان هو نظام تفضيل الكومنولث أو التفضيل الامبراطورى، الذى بمقتضاه كانت بريطانيا العظمى تفرض معدل مخفض للرسوم إذا كانت السلعة تأتى إلى بريطانيا من بلد عضو فى الكومنولث البريطانى، مثل استراليا، أو كندا، أو الهند.

فى الوقت الحالى، الرسوم التفضيلية فى الاتحاد الأوروبى (EU)^(١) تمكن سلعة آتية إلى أحد بلاد الاتحاد الأوروبى (مثل فرنسا) من بلد آخر فى الاتحاد الأوروبى (مثل إيطاليا) بأن لا تدفع أى رسوم جمركية. نفس السلعة ستدفع عادة رسم جمركى موجب إذا كانت تصل من بلد خارج الاتحاد الأوروبى ما لم تكن هناك بالفعل بعض الترتيبات الخاصة الأخرى (مثل اتفاق الشراكة المصرية الأوربية).

(١) فى ١ نوفمبر ١٩٩٣، أُنشئ الاتحاد الأوروبى إلى الوجود عقب التصديق على معاهدة مستريخت فى أكتوبر بواسطة آخر دولة من الـ ١٢ دولة الأعضاء فى الجماعة الأوربية (EC)، كما كانت تعرف مجموعة البلاد حتى هذا الوقت. الأعضاء فى هذا الوقت كانوا هم بلجيكا، الدانمارك، فرنسا، ألمانيا، اليونان، أيرلندا، إيطاليا، لوكسمبورج، هولندا، البرتغال، أسبانيا، والمملكة المتحدة. النمسا، فنلندا، والسويد قد قبلت فى الاتحاد الأوروبى فى أول يناير ١٩٩٥. منشأة فى ١٩٥٧ بواسطة معاهدة روما، الجماعة الأوربية كانت اسم جامع لثلاثة منظمات، الجماعة الاقتصادية الأوربية (السوق المشتركة)، جماعة الفحم والصلب الأوربية، ووكالة الطاقة الذرية الأوربية.

مثال بارز آخر هو النظام المعمم للتفضيلات Generalized system of preferences (GSP)، نظام موجود حالياً حيث يسمح عدد كبير من الدول المتقدمة بالدخول بدون رسوم جمركية duty-free لقائمة مختارة من المنتجات إذا كانت تلك المنتجات مستوردة من بلاد نامية معينة. هذا الدخول بدون جمارك يوجد حتى بالرغم من أن رسماً موجياً يفرض إذا كانت تلك المنتجات تأتي من بلاد متقدمة أو بلاد نامية غنية أخرى.

الدخول بدون جمارك أو برسوم مخفضة إلى الولايات المتحدة مسموح به أيضاً لمدى واسع من المنتجات تصل من ٢٤ دولة كاريبية، وتمنح معاملة متميزة (موافقة) لمنتجات بوليفيا، كولومبيا، أكوادور، وبيرو في ظل قانون الأندين للتفضيل التجاري لعام ١٩٩١. النقطة المهمة عن الرسوم التفضيلية هي أنها ذات طبيعة تمييزية جغرافياً - مع المصطلح «تمييزية» لا يعنى معاملة غير مرغوب فيها غير ضرورية وإنما ببساطة معاملة مختلفة.

معاملة الدولة الأولى بالرعاية Most - favored - nation treatment

مظهر آخر للتشريع الجمركى يستخدم على نطاق واسع هو معاملة الدولة الأولى بالرعاية. هذا المصطلح مضلل لأنه يعنى أن بلداً يحصل على معاملة خاصة موافقة على كافة الدول الأخرى. ومع ذلك، المصطلح يعنى العكس - إنه يمثل عنصر عدم التمييز في السياسة الجمركية tariff policy.

افترض أن الولايات المتحدة والهند تنهى مفاوضات جمركية ثنائية التي بواسطتها تخفض الهند رسومها الجمركية على أجهزة الكمبيوتر الأمريكية

وتخفيض الولايات المتحدة رسومها الجمركية على الملابس الهندية. معاملة الدولة الأولى بالرعاية تنص على أن أى بلد ثالث الذى يكون للولايات المتحدة معه اتفاق معاملة الدولة الأولى بالرعاية (مثل الصين) سيحصل من الولايات المتحدة على نفس الخفض فى الرسوم الجمركية على الملابس الذى تحصل عليه الهند. وعلاوة على ذلك، الصين ستحصل أيضاً، إذا كان لها اتفاق معاملة الدولة الأولى بالرعاية مع الهند، على نفس الرسوم المخفضة من الهند على أجهزة الكمبيوتر (إذا كانت الصين تصدر أى أجهزة كمبيوتر إلى للهند) الذى تحصل عليه الولايات المتحدة. هذه التخفيضات للصين تحدث حتى بالرغم من أن الصين نفسها لم تشارك فى المفاوضات الجمركية الثنائية. فى الواقع، إنها تجعل رسوم الولايات المتحدة على الملابس والرسوم الهندية على أجهزة الكمبيوتر غير تمييزية على أساس البلد أو الأصل.

فى الواقع العملى، معاملة الدولة الأولى بالرعاية كانت علامة مميزة لمفاوضات التعريف الجمركية متعددة الأطراف لما بعد الحرب العالمية الثانية فى ظل رعاية الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (المنظمة المعروفة بالجات "GATT" التى استبدلت بمنظمة التجارة العالمية (WTO) فى عام ١٩٩٥).

٢-٥ : قياس مدى ارتفاع التعريف الجمركية

إحدى القضايا البارزة فى مناقشات التعريف الجمركية تتعلق بمدى ارتفاع متوسط تعريف أحد البلاد أو بعبارة أخرى، ما مقدار التداخل السعري الموجود فى جدول تعريف البلد. المشكلة تنشأ نظراً لأن جميع البلاد لها عدد

كبير من معدلات الرسوم الجمركية المختلفة على السلع المستوردة. كيف نحدد متوسط معدل الرسوم الجمركية من هذه التشكيلة الكبيرة؟

أحد المقاييس لمتوسط معدل الرسوم الجمركية لبلد ما هو المتوسط غير المرجح لمعدل الرسوم Unweighted-average tariff rate.

افترض أن لدينا فقط ثلاث سلع مستوردة مع المعدلات الآتية للرسوم الجمركية : السلعة (أ) ٪١٠، السلعة (ب) ٪١٥ والسلعة (ج) ٪٢٠.

المتوسط غير المرجح لهذه المعدلات هو :

$$Z_{10} = \frac{Z_{20} + Z_{15} + Z_{10}}{3}$$

المشكلة مع هذا التكنيك هي أنه لا يأخذ في اعتباره الأهمية النسبية للواردات : إذا كان البلد يستورد غالباً السلعة (أ)، فإن هذا المتوسط غير المرجح سيميل لأن يبالغ overstate في ارتفاع متوسط رسوم البلد.

التكنيك البديل هو أن نحسب متوسط مرجح لمعدل الرسوم. كل معدل رسم يرجح بأهمية السلعة في جملة الواردات.

باستخدام معدلات الرسوم من حالة عدم الترجيح، افترض أن البلد يستورد ما قيمته ٥٠٠,٠٠٠ جنيه من السلعة (أ)، وما قيمته ٢٠٠,٠٠٠ جنيه من السلعة (ب)، وما قيمته ١٠٠,٠٠٠ جنيه من السلعة (ج). المتوسط المرجح لمعدل الرسوم يكون هو :

$$\begin{aligned}
 & \frac{(100,000) \times 20 + (200,000) \times 15 + (500,000) \times 10}{100,000 + 200,000 + 500,000} \\
 & \quad \frac{20,000 + 30,000 + 50,000}{800,000} \\
 & \quad \quad \frac{100,000}{800,000} \\
 & \quad \quad \quad = 12.5\% \text{ أو } 12.5\%
 \end{aligned}$$

المعدل المرجح 12.5٪ يكون أقل من المعدل غير المرجح 15٪، موضحاً أن واردات مخفضة الرسوم نسبياً أكثر من واردات مرتفعة الرسوم تأتي إلى البلد. ومع ذلك، المتوسط المرجح لمعدل الرسوم له عيب يرتبط بقانون الطلب. افترض أن مروّنات الطلب تكون متشابهة عبر كافة السلع، فإن مشتريات السلع التي برسوم جمركية مرتفعة نسبياً تميل لأن تنخفض نظراً لفرض الرسم الجمركي، بينما تلك الخاصة بالسلع التي برسوم منخفضة نسبياً تميل لأن تنخفض بدرجة أقل. وهكذا، فإن معدلات الرسوم ذاتها تغير حزمة الواردات، تعطى وزن كبير للسلع منخفضة الرسوم. لذلك فإن المتوسط المرجح لمعدل الرسوم يكون متحيزاً لأسفل (لأدنى).

مشكلة الترجيح يمكن أن تصور في شكل متطرف بالرسوم المانعة. الرسم الجمركي المانع A prohibitive tariff له معدل يكون من الارتفاع بحيث يمنع الواردات من الاتيان إلى البلد. في المثال السابق، الرسم المانع سيوجد إذا كانت السلعة (د) لها معدل رسوم 200٪، ولكن لا توجد

واردات من (د) بسبب هذا المعدل. المتوسط المرجح لمعدل الرسوم للبلد سيكون لا يزال ١٢.٥٪، لأن الرسم الجمركي ٢٠.٠٪ له وزن صفر. في الحالة المتطرفة، البلد الذي يستورد عدد قليل من السلع برسوم جمركية صفر ولكن له رسوم مانعة على كافة الواردات المحتملة الأخرى سيكون له متوسط مرجح لمعدل الرسوم صفر ٧٪، والبلد سيبدو كما لو كان بلد حرية تجارة . a free-trade county!

في العمل، المتوسط غير المرجح لمعدل الرسوم الجمركية قد يكون مفيداً كالمتوسط المرجح للمعدل. إحدى الطرق لتجنب بعض التحيز للمتوسط المرجح للمعدل هو أن تحسبه باستخدام أوزان للسلع في التجارة العالمية، وليس تجارة البلد المعينة. هذا الإجراء يخفض التحيز المرتبط باستخدام أوزان البلد المستورد ذاته، لأن الأوزان العالمية تكون أقل تأثراً بجدول تعريف البلد المستورد.

معدل التعريف الاسمي مقابل معدل التعريف الفعال

قضية أخرى في الثلاثين إلى الخمسة وثلاثين سنة الأخيرة تتعلق باختيار معدل التعريف المناسب عند تقييم أثر الرسوم الجمركية. هذه المسألة تكون مهمة عندما تكون الدول تتفاوض على إجراء تخفيضات في الرسوم الجمركية لأن التفاوض يستلزم التركيز على معدل مناسب.

القضية تتضمن التمييز بين معدل التعريف الاسمي nominal tariff rate على سلعة ما ومعدل التعريف الفعال effective tariff rate، المعروف أكثر بالمعدل الفعال للحماية (ERP) Effective rate of protection.

المعدل الاسمى هو ببساطة المعدل المذكور صراحة فى جدول التعريفه الجمركية للبلد كما نوقش عاليه، سواء أكان رسم قيمى أو رسم نوعى الذى يمكن أن يحول إلى مساو قيمى بقسمة مقدار الرسم النوعى للوحدة على سعر السلعة. المعدل الفعال للحماية يمكن أن يصور بمثال عددى.

الاقتصاديون الذين يستخدمون المعدل الاسمى يكونون مهتمين بالمدى الذى يكون فيه سعر السلعة للمستهلكين المحليين قد رفع بوجود الرسم الجمركى. ومع ذلك، فعندما يستخدمون المعدل الفعال للحماية، يكون الاقتصاديون مهتمين بالمدى الذى تكون فيه «القيمة المضافة (ق)» فى الصناعة المحلية المنافسة للواردات قد تغيرت بوجود كل هيكل التعريفه الجمركية (أى معدل التعريفه ليس فقط على السلعة النهائية وإنما أيضاً على السلع الوسيطة التى تدخل فى صنع السلعة النهائية). فى الواقع، المعدل الفعال للحماية يعرف بأنه التغير النسبى فى القيمة المضافة فى صناعة ما بسبب فرض هيكل رسوم جمركية بواسطة البلد بدلاً من وجود تجارة حرة :

$$م ف ح = \frac{ق١ - ق٠}{ق٠}$$

اعتبر موقفاً تكون فيه السلعة (س) هى السلعة النهائية والسلع ص١، ص٢ هى المدخلات الوسيطة المستخدمة فى عمل (س). افترض أن ص١، ص٢ هى المدخلات الوسيطة الوحيدة وأن ١ وحدة من كل من ص١، ص٢ تستخدم فى إنتاج ١ وحدة من السلعة النهائية (س). السلع الوسيطة ص١، ص٢ يمكن أن تكون سلع مستوردة أو سلع محلية تتنافس مع واردات وبالتالي تكون أسعارها قد تأثرت بالرسوم الجمركية على الواردات المنافسة.

افترض أنه، في ظل حرية التجارة، سعر السلعة النهائية (تس) هو ١٠٠٠ جنيه وأسعار المدخلات الوسيطة هي تس١ = ٥٠٠ جنيه، تس٢ = ٢٠٠ جنيه.

في هذا الموقف للتجارة الحرة، القيمة المضافة تكون هي :

$$ق. = ١٠٠٠ \text{ جنيه} - (٥٠٠ \text{ جنيه} + ٢٠٠ \text{ جنيه})$$

$$= ٧٠٠ - ٣٠٠ = ٤٠٠ \text{ جنيه.}$$

الآن اعتبر موقفاً حيث توجد رسوم حماية، وجود علامة على السعر (ت) توضح سعر محمي بالتعريفة.

افترض أن معدل التعريفة (تس) على السلعة النهائية هو ١٠٪ وأن التعريفة على المدخل ص١ (تس١) هو ٥٪ وعلى المدخل ص٢ (تس٢) هو ٨٪. إذا افترضنا أن البلد هو بلد صغير - تذكر أنه يأخذ الأسعار العالمية كأحد المعطيات ولا يمكنه التأثير عليها - عندئذ الأسعار المحلية للسلع مع الرسوم الجمركية في الوجود تكون هي :

$$\text{تس} = ١٠٠٠ + ١٠ \cdot (١٠٠٠) = ١١٠٠ \text{ جنيه}$$

$$\text{تس١} = ٥٠٠ + ٥ \cdot (٥٠٠) = ٥٢٥ \text{ جنيه}$$

$$\text{تس٢} = ٢٠٠ + ٨ \cdot (٢٠٠) = ٣٦٠ \text{ جنيه}$$

القيمة المضافة فى الصناعة (س) فى ظل الحماية تكون هى :

$$ق = 1100 - (216 + 525) = 1000 - 741 = 259 \text{ جنيه.}$$

الصناعة تكون قد حققت زيادة فى قيمتها المضافة بسبب الرسوم الجمركية، ولذلك فإن عوامل الإنتاج (الأرض، العمل، رأس المال) العاملة فى الصناعة (س) تكون قادرة على أن تحصل على عوائد أعلى منها فى ظل حرية التجارة. هناك إذن حافز اقتصادى بالنسبة لعوامل الإنتاج فى الصناعات الأخرى لأن تتحرك إلى الصناعة (س). حيث أن المعدل الفعال للحماية هو التغير النسبى فى القيمة المضافة عندما تتحرك من التجارة الحرة إلى الحماية، فإن المعدل الفعال للحماية (م ف ح) فى هذا المثال يكون :

$$\frac{\text{القيمة المضافة فى ظل الحماية (ق١) - القيمة المضافة مع حرية التجارة (ق٠)}}{\text{القيمة المضافة مع حرية التجارة (ق٠)}}$$

$$\frac{ق١ - ق٠}{ق٠} = \text{م ف ح}$$

$$= \frac{300 - 259}{259} = 0.158 \text{ أو } 15.8\%$$

وهكذا، عوامل الانتاج فى الصناعة (س) تكون قد استفادت من الرسوم الجمركية، بالرغم من أن المستهلكين يكونوا قد خسروا.

المعادلة الأكثر شيوعاً لحساب المعدل الفعال للحماية بالنسبة لأي صناعة تستخدم مدخلات مستوردة هي: (١)

$$\frac{\text{ت ن} - \text{م ج أ ت م}}{\text{١} - \text{م ج أ}} = \text{م ف ح}$$

حيث :

م ف ح = المعدل الفعال للحماية

ت ن = معدل التعريف الاسمي على السلعة النهائية المستوردة.

أ = نسبة تكلفة المدخلات المستوردة إلى ثمن السلعة النهائية في ظل حرية التجارة - أي في غياب الرسوم الجمركية.

ت م = معدل التعريف الاسمي على المدخلات المستوردة المستخدمة بواسطة المنتجين المحليين.

إشارة م ج تعني أننا نجمع كافة المدخلات المستخدمة في إنتاج السلعة النهائية.

(١) إذا كان يستخدم أكثر من مدخل مستورد واحد، فإن الحد أ ت م يستبدل بمجموع

الأنصبة ومعدلات التعريف لكل المدخلات المستوردة (م ج أ ت م ١ + ٢ أ ت م ٢ +

٣ أ ت م ٣ + + ن أ ت م ن). إنه من السهل أن ترى أن

$$(١ - ق٠) / (٠ ق٠) = (ت ن - أ ت م) / (١ - أ)$$

دع ث ترمز إلى سعر المنتج النهائي،

$$(١ - ق٠) / (٠ ق٠) = [ث (١ + ت ن) - ث أ (١ + ت م)] / [ث (١ - أ)]$$

$$ث (١ - أ) = [ث (١ + ت ن) - ث أ (١ + ت م)] / (١ - أ)$$

فى المثال السابق :

قيمة أ_١ للمدخل (ص_١) هى ١٠٠/٥٠٠ أو ٠.٢٠.

وقيمة أ_٢ للمدخل (ص_٢) هى ١٠٠/٢٠٠ أو ٠.٥٠.

والمعدل الفعال للحماية (م ف ح) فى المثال هو نفسه كما فى الحساب

عاليه :

$$\frac{[0.10(0.8) + 0.50(0.5)] - 0.10}{(0.20 + 0.50) - 1} = \text{م ف ح س}$$

$$\frac{0.10(0.16) + 0.25(0.25) - 0.10}{0.70 - 1} =$$

$$\frac{0.09}{0.30} = \frac{0.41 - 0.10}{0.30} =$$

$$= 0.197 \text{ أو } 19.7\%$$

هذه الطريقة الثانية لحساب المعدل الفعال للحماية لها الميزة بتصوير ثلاث

قواعد عامة بشأن العلاقة بين المعدلات الاسمية والمعدلات الفعالة للحماية.

هذه القواعد هى :

(١) إذا كان معدل التعريف الاسمى nominal tariff rate على السلعة

النهائية أعلى من المتوسط المرجح لمعدل التعريف الاسمى على

المدخلات الوسيطة، عندئذ سيكون المعدل الفعال للحماية

(م ف ح) أعلى من المعدل الاسمى على السلعة النهائية (ن).

(٢) إذا كان معدل التعريف الاسمي على السلعة النهائية أدنى من المتوسط المرجح لمعدل التعريف الاسمي على المدخلات الوسيطة، عندئذ سيكون المعدل الفعال للحماية أقل من المعدل الاسمي على السلعة النهائية.

(٣) إذا كان معدل التعريف الاسمي على السلعة النهائية مساوياً للمتوسط المرجح لمعدل التعريف الاسمي على المدخلات الوسيطة، عندئذ المعدل الفعال للحماية سيكون مساوياً للمعدل الاسمي على السلعة النهائية.

القاعدة (١) تتضمن هيكل تعريف متدرج *escalated tariff structure* وتعكس الموقف في معظم البلاد. إنها تعنى أن معدلات التعريف الاسمية على الواردات من السلع المصنوعة تكون أعلى من معدلات التعريف الاسمية على المدخلات الوسيطة والمواد الخام. هذا الموقف له صلة خاصة بالتجارة ما بين البلاد المتقدمة والبلاد النامية. حيث أن البلاد المتقدمة لها هيكل تعريف متدرج مع حماية مقابلة لصناعات السلع المصنوعة أكبر منها بالنسبة لصناعات السلع الوسيطة والمواد الخام، فإن البلاد النامية ترى بأن هذا يميز ضد محاولاتها لأن تتطور صناعياً وأنها تفرض وصاية على البلاد النامية لتصدر منتجات في مرحلة مبكرة للتصنيع. فالبلاد النامية تكون هكذا قد أجبرت على أن تستمر في أن تكون موردة للمواد الخام إلى / ومستوردة لسلع مصنوعة من البلاد المتقدمة في حين أنها ترغب في أن تورد سلع مصنوعة. البلاد النامية تدعى أن النمط القائم للحماية يجب أن يعدل بالإضافة إلى تخفيض مستوى الحماية في البلاد المتقدمة. لقد تم تحقيق تقدم محدود في

تغيير نمط ومستوى الحماية الجمركية للبلاد المتقدمة ضد البلاد النامية بالرغم من النظام المعمم للتفضيلات.

ملاحظة أخيرة على التمييز بين معدل التعريف «الاسمى» مقابل معدل التعريف «الفعال» هى أن صناعة ما لا يكون لها دائماً معدل فعال للحماية أعلى من معدلها الاسمى. وعلاوة على ذلك، المعدل الفعال للحماية يمكن أن يكون سالباً، بمعنى أن الرسوم الجمركية على المدخلات الوسيطة تكون أعلى كثيراً من الرسم على السلعة النهائية. وهكذا، فهيكمل التعريف فى هذا الموقف الأخير يعمل على دفع عوامل الإنتاج إلى خارج الصناعة بدلا من جذب موارد إلى داخل الصناعة.

إجمالاً، معدل التعريف الاسمى يكون مفيداً لتقدير assessing الأثر السعري price impact للرسوم الجمركية على المستهلكين. ومع ذلك، فبالنسبة للمنتجين، المعدل الفعال يكون أكثر فائدة لأن عوامل الانتاج تميل لأن تناسب ناحية الصناعات التى تتميز بمعدلات فعالة مرتفعة نسبياً للحماية.

فكرة معدل التعريف الاسمى استخدمت فى الفصل التالى عن «أثر السياسات التجارية» نظراً لأن التركيز يكون على رفاهية المستهلكين. ومع ذلك، فكرة المعدل الفعال أيضاً يجب الاحتفاظ بها فى ذهن فى تقدير evaluating الأثر الكامل للحماية. //

٤-٥ : ضرائب وإعانات الصادرات Export taxes and subsidies

بالإضافة إلى التداخل على جانب الواردات للتجارة بواسطة رسوم الاستيراد، الدول تتداخل أيضاً مع التدفق الحر لصادراتها.

ضريبة الصادر Export tax تفرض فقط على سلع متنتجة محلياً التى تكون مخصصة للتصدير وليس للاستهلاك المحلى. الضريبة يمكن أن تكون نوعية أو قيمية. مثل ضريبة أو رسوم الوارد، ضريبة الصادر تخفض حجم التجارة الدولية.

إعانة الصادر (الدعم) Export subsidy التى ما هى فى الحقيقة إلا ضريبة صادر سالبة أو مدفوع لمنشأة بواسطة الحكومة عندما تكون وحدة من السلعة قد صدرت، تحاول أن تزيد تدفق تجارة البلد. ومع ذلك، إنها تشوه نمط التجارة عن ذلك الخاص بنمط الميزة النسبية، ومثل الضرائب، تتداخل مع تدفق السوق الحرة للسلع والخدمات وتخفيض الرفاهة العالمية.

دعم الصادرات كان خاضعاً لقدر كبير من النقاش فى السنوات الحديثة. على سبيل المثال، الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبى، بعد مناقشات ساخنة وتهديدات بفرض رسوم جمركية تأرية، وافقوا فى نوفمبر ١٩٩٢ على خفض إعاناتهم للصادرات الزراعية بمقدار ٢٣٦ فى القيمة على مدى فترة ٦ سنوات. وبالإضافة إلى ذلك، المصنمين الأمريكيين عادة ما يدعون أن إعانات الصادر للبلد الشريك التجارى هى عنصر هام فى التجارة غير العادلة فى الاقتصاد العالمى.

٥-٥ : العوائق غير الجمركية للتجارة الحرة

بجانب استخدام الرسوم الجمركية والإعانات لتشويه تخصيص التجارة الحر للموارد، صانعى السياسة الحكوميين قد أصبحوا بارعين فى استخدام أشكال أخرى، غير منظورة less visible، من العوائق التجارية. هذه تسمى

عادة عوائق غير جمركية nontariff barriers للتجارة، وقد أصبحت أكثر بروزاً فى السنوات الحديثة. فقد لاحظ الاقتصاديون أنه حيث أن الرسوم الجمركية قد خفضت خلال مفاوضات التعريفات متعددة الأطراف فى ظل الجات خلال الـ ٣٥ سنة الأخيرة، فإن تأثير هذا الخفض قد يكون قد ألقى إلى حد كبير بواسطة تكاثر العوائق غير الجمركية للتجارة. غرضنا الآن هو أن نصف بعضاً من هذه العوائق غير الجمركية.

الحصص الاستيرادية (الكوتا) Import Quotas

الحصة الاستيرادية تختلف عن الرسم الجمركى على الوارد فى أن التداخل مع الأسعار التى يمكن تقاضيتها فى السوق المحلية لسلعة مستوردة يكون غير مباشر، وليس مباشراً. إنه غير مباشر لأن الحصة نفسها تعمل مباشرة على كمية الوارد بدلاً منه على السعر. هذه الحصة الاستيرادية تحدد أن قدر مادمعين فقط من السلعة سيسمح بدخوله البلد خلال الفترة الزمنية، عادة سنة. هذا على العكس من الرسم الجمركى، الذى يحدد قدر أو نسبة للضريبة ولكن عندئذ يسمح للسوق بأن يحدد الكمية التى تستورد مع وجود الرسم الجمركى.

تقييد الصادرات الاختيارى (التطوعى) :

فى السنوات الحديثة، ظهر بديل للحصة الاستيرادية، يعرف بتقييد الصادرات الاختيارى. إنه نشأ مبدئياً من اعتبارات سياسية. البلد المستورد الذى كان يبشر بفضائل حرية التجارة قد لا يريد أن يفرض حصة استيراد مكشوفة

لأن هذا يتضمن تحرك تشريعى بعيداً عن حرية التجارة. بدلا من ذلك، البلد قد يختار أن يتفاوض على اتفاق إدارى مع مورد أجنبى بمقتضاه يوافق هذا المورد «اختيارياً»، «طواعية»، على الامتناع عن إرسال بعض الصادرات إلى البلد المستورد. الحافز بالنسبة للمصدر «ليوافق» قد يكون هو التهديد بفرض حصص استيرادية إذا لم يتبع تقييد الصادرات الاختيارى بواسطة المصدر.

بجانب الحصص وتقييد الصادرات الاختيارى، هناك أنواع أخرى عديدة من العوائق غير الجمركية تناقشها فيما يلى مع الغرض بتقوية النقطة أن الحكومات تستخدم عدة أنواع مختلفة من الإجراءات التى تمنع تخصيص التجارة الحرة للموارد.

اشتراطات المناقصات الحكومية :

إن موضوعاً للمناقشة فى السنوات الحديثة، فضلاً عنه موضوعاً لدليل دولى للسلوك فى دورة طوكيو ١٩٧٩ للمفاوضات التجارية، هو تشريع يعرف بـ اشتراط المناقصات الحكومية. بشكل عام، هذه الاشتراطات تقيد شراء المنتجات الأجنبية بواسطة الهيئات الحكومية للبلد الأم. على سبيل المثال «قانون شراء الأمريكانى» يشترط أن هيئات الحكومة الفيدرالية يجب أن تشتري منتجات من شركات أمريكية ما لم يكن سعر منتج الشركة أكثر من ٦٪ فوق سعر المورد الأجنبى. هذا الرقم كان ١٢٪ بالنسبة لبعض مشتريات وزارة الدفاع، ولبعض الوقت استخدم رقم ٥٠٪. كثيراً من حكومات الولايات فى الولايات المتحدة لها أيضاً مثل هذه القيود. كمثال آخر، الاتحاد الأوروبى أعلن فى ١٩٩٢ أن شركات المنافع العامة فى الاتحاد الأوروبى

ستحتاج لأن تشتري مدخلات من موردين من الاتحاد الأوربي مع تفضيل سعر ٣٪ - الأمر الذي أثار تهديداً بالمعاملة بالمثل من جانب الولايات المتحدة وحدث تراضى مؤخراً. مثل هذه التفضيلات هي بوضوح مماثلة لرسم جمركي قيمى من حيث أن المنتج المحلى قد أعطى «نسبة معينة من السعر» كحماية.

اشتراطات المكون المحلى

اشتراط المكون المحلى يحاول الاحتفاظ ببعض القيمة المضافة وبعض مبيعات مكونات المنتج للموردين المحليين. على سبيل المثال، هذا النوع من السياسة سيشرط أن نسبة معينة من قيمة السلعة المباعة فى الولايات المتحدة يجب أن يتكون من مكونات أمريكية أو عمل أمريكى.

هذه الاشتراطات يمكن أيضاً أن تظهر فى البلاد النامية. على سبيل المثال، محاولة إنتاج سيارات فى شيلى أثناء فترة «التصنيع عن طريق إحلال الواردات» للتنمية فى السبعينات احتوت بشكل متزايد اشتراطات المكون المحلى المقيدة. هذه الاشتراطات من الواضح أنها تتداخل مع التقسيم الدولى للعمل طبقاً للميزة النسبية، حيث أن لمصادر المحلية للأجزاء والعمل قد لا تكون مصادر منخفضة التكلفة للعرض.

التصنيف الإدارى (الجمركى)

النقطة هنا واضحة. نظراً لأن الرسوم الجمركية على السلع التى تأتى إلى البلد تختلف حسب نوع السلعة، فإن الضريبة الفعلية التى يتم تقاضيتها

يمكن أن تختلف حسب البند الجمركى الذى تصنف فيه السلعة. هناك بعض الانحراف بالنسبة لموظفى الجمارك، كما يوضحه المثال التالى :

فى أغسطس ١٩٨٠، رفعت مصلحة الجمارك الأمريكية معدل التعريف على الشاحنات الخفيفة المستوردة ببساطة عن طريق نقل البند الجمركى. قبل ذلك، الشاحنات غير المجمعة («أجزاء» الشاحنات) كانت تشحن إلى الساحل الغربى وتجمع فى الولايات المتحدة. معدل التعريف كان 7.٤. ومع ذلك، مصلحة الجمارك حكمت بأن الواردات لم تكن «الأجزاء» وإنما العربة نفسها. الرسم المستحق على العربة كان 7.٢٥. من الواضح أن قرارات التصنيف التحكمى يمكن أن يؤثر على حجم التجارة.

قيود على تجارة الخدمات

هذا هو موضوع مشار نقاش على نطاق واسع فى الوقت الحاضر. باختصار، كثيراً من التنظيمات غير الجمركية تقيد تجارة الخدمات. على سبيل المثال، شركات التأمين الأجنبية قد تقيد فى أنواع بوالص التأمين التى يمكن أن تباعها فى البلد الأم، السفن الأجنبية قد يحظر عليها أن تنقل بضائع بين موانئ محلية (كما هى الحال فى الولايات المتحدة)، حق الهبوط للطائرات الأجنبية قد يقيد، والبلاد النامية قد تحتفظ بخدمات معالجة البيانات data processing لشركاتها المحلية. هذه القيود تكون أقل رؤية أو شفافية من قيود كثيرة على السلع. ومع ذلك، حيث أن الخدمات آخذة فى النمو فى التجارة العالمية، فإن القيود عليها قد أصبحت أكثر خطورة كمصادر للائتماع عن الميزة النسبية.

إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة

إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة تتكون من عدة خطوات سياسة ذات طبيعة تجارية التي ترتبط بنشاط الاستثمار الأجنبي داخل البلد. الأمثلة هي «متطلبات الإنجاز» التي بواسطتها يتعين على المستثمر الأجنبي أن يصدر نسبة معينة من الإنتاج (وبالتالى يكسب صرف أجنبي للبلد المضيف)، واشتراطات تستلزم أن تكون نسبة معينة من المدخلات المستخدمة فى المنتج النهائى للمستثمر الأجنبي من أصل محلى. هذه الإجراءات تحدث غالباً فى البلاد النامية وهى تشوه نمط التجارة عن نمط الميزة النسبية.

قيود أخرى

البلاد النامية التى تواجه حاجة للمحافظة على احتياطات الصرف الأجنبي النادرة قد تلجأ إلى فرض رقابة شاملة على الصرف. فى الحالة المتطرفة، يطلب من المصدرين فى البلاد النامية أن يسعوا مكاسبهم من الصرف الأجنبي إلى البنك المركزى الذى يقوم بدوره بتوزيع الصرف الأجنبي على المستوردين على أساس «مدى ضرورة» مشتريات الواردات. وهكذا، الاستيراد الحر لا يمكن أن يحدث نظراً لأن الصرف الأجنبي يكون قد قن rationed. هذا الشكل من التقييد يمكن أن يتمخض عن تشوه حاد للواردات عن نمط التجارة الحرة. وبالإضافة إلى ذلك، اشتراطات الإيداع المقدم advance deposit requirements تستخدم أحياناً بواسطة البلاد النامية. فى هذا الموقف، يمنح ترخيص بالاستيراد فقط إذا قامت الشركة المستوردة بإيداع أموال لدى الحكومة تكون مساوية لنسبة معينة من قيمة الواردات المستقبلية. الوديعة تعاد refunded عندما تأتى الواردات إلى البلد،

ولكن فى نفس الوقت الشركة تكون قد خسرت تكلفة الفرصة البديلة للأموال.

سياسات أخرى محلية تؤثر على التجارة :

هناك أنواع عديدة من السياسات تستهدف السوق المحلية يكون لها أيضاً مضامين مباشرة بالنسبة لتدفقات التجارة. المعايير الصحية، والبيئية، والأمان تطبق بواسطة الحكومة على كلا من المنتجات المحلية والأجنبية. بالتأكيد، يجب حماية المستهلكين المحليين للسلع الأجنبية من الملوثات ومصادر الأمراض، ولكن بعض الاقتصاديين يدعون أن القيود تكون زائدة عن الحد فى بعض الأمثلة وتحتوى عنصر حمائي. (مثال هو القيد الأوروبى على استيراد اللحوم الأمريكية التى تحتوى على إضافات هرمونية). وبالمثل، الحكومات تشترط أن جميع المنتجات، أجنبية ومحلية، يجب أن تقابل متطلبات معينة للتغليف والتسمية labeling. وبالإضافة إلى ذلك، المعاملة المتناقضة لحقوق الملكية الفكرية (عن طريق براءات الاختراع، حقوق التأليف... إلخ) عبر البلاد يمكن أن تشوه تدفقات التجارة الدولية. فى دورة أورجواى للمفاوضات التجارية، تم التوصل إلى اتفاقية عن توحيد مثل هذه الممارسات، والتى تعرف عادة «باتفاقية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة (تريس)».

الإعانات للمنشآت المحلية لها أيضاً مضامين مباشرة بالنسبة للتجارة. بالرغم من أن إعانة معينة قد لا يقصد بها أن تؤثر على التجارة، فإن الإعانة التى تخفض تكلفة المنشأة قد تنشط الصادرات. على سبيل المثال، منتجى الخشب الأمريكيين قد شعروا لمدة طويلة أن حكومة إقليم كيويك فى كندا

تبيع حقوق قطع الخشب (رسوم قطع الكتل الخشبية) إلى الشركات الكندية بأسعار منخفضة مدعومة وغير عادلة، مما يضع الشركات الأمريكية في منافسة غير متكافئة *a competitive disadvantage*. في حالة الشركة المنافسة للواردات خفض تكلفة الشركة عن طريق إعانات حكومية يمكن أن يجعل الشركة المحلية أكثر تنافسية تكاليفياً، مؤدية إلى توسع للناتج والتوظيف وانخفاض في الواردات. قرض الحكومة الأمريكية بغائلة منخفضة لشركة كريتزلر في عهد إدارة الرئيس كارتر يمكن التفكير فيه أيضاً كبرنامج دعم حكومي الذي يكون له مضامين تجارية واضحة. وبالمثل، المساعدة الإدارية المقدمة من قبل الحكومة، برامج إعادة التدريب، الاعفاء الضريبي للاستثمار أو إعطاء امتيازات ضريبية خاصة للمنشآت الوطنية التي تنتج سلع متاجرة يمكن أن يكون لها تأثير مباشر على تنافسية التكلفة النسبية والتجارة الدولية.

وبالإضافات إلى ذلك، التغذية الخلفية من برنامج للدفاع ممول حكومياً، برامج الفضاء، والنفقات غير العسكرية يمكن أن تؤثر على التنافسية الدولية للمنشآت المتأثرة عن طريق تأثيرها على التكاليف النسبية أو خصائص المنتج. تأثير مثل هذه البرامج أو السياسات الحكومية على تدفقات التجارة ستكون حتى أكبر عندما تسمح هذه البرامج أو السياسات للشركات بأن تحقق وفورات الحجم وأن تكون حتى أكثر تنافسية تكاليفياً.

إجمالاً، لقد رأينا وجود أشكال كثيرة من القيود التي تؤثر على التجارة الدولية. لقد ذكرنا فقط الأدوات المستخدمة بكثرة، المعلومات عن بلد معين يمكن التحصل عليها فقط عن طريق دراسة هذا البلد المعين. ومع ذلك، إنه من الواضح أن التجارة الحرة في المعنى الخالص لا توجد في العالم الحقيقي.

خلاصة :

ناقشنا الأدوات المختلفة للسياسة التجارية لتوضيح النقطة بأن هناك وسائل مختلفة كثيرة لتغيير نمط التجارة عن نمط الميزة النسبية.

لقد أعطينا اهتماماً خاصاً للرسوم النوعية، الرسوم القيمية، ضرائب وإعانات الصادر، حصص الاستيراد، والتقييد الاختياري للمصادر.

وبالإضافة إلى ذلك، فحصنا باختصار تشكيله عريضة من العوائق غير الجمركية.

إن الابتعاد عن التجارة الحرة يكون شائعاً نظراً لوجود أدوات كثيرة تسبب تشوه التجارة. ولكن ماهي آثار الرفاهة لهذا التشوه؟ هل يمكن أن تكون هذه السياسات حسنة حقيقة بالنسبة للعالم ككل، بالنسبة للبلد، أو بالنسبة لمجموعات معينة في داخل البلد بإعطاء استنتاجاتنا عن فضائل التجارة غير المقيدة؟.

الفصل التالي يحاول الإجابة على هذه التساؤلات المهمة بالتفصيل.

الفصل السادس

آثار السياسات التجارية

مقدمة

الفصل السابق عرض الأدوات المختلفة للسياسة التجارية. ومع ذلك، فإن القليل هو الذى قيل عن تأثير هذه الأدوات على الدولة التى تستخدمها. كما هو حقيقى بالنسبة لأى أداة سياسة، هناك تكاليف ومنافع للسياسة التجارية. هذا الفصل ينظر إلى الفائزين والخاسرين عندما تتخذ إجراءات مشوهة للتجارة والآثار الصافية على البلد.

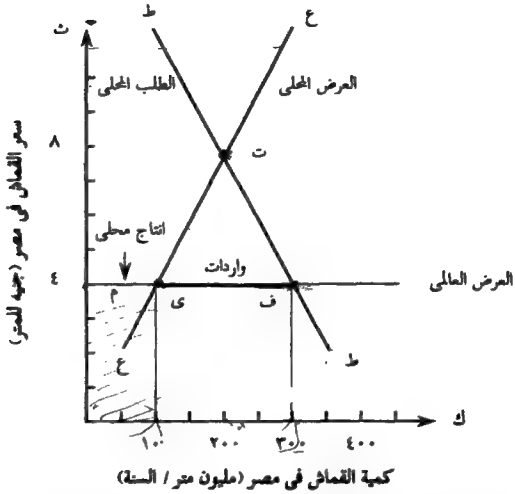
إن الأثر المبدئى أو المباشر لتقييد التجارة يحدث فى سوق السلعة التى تكون محل تركيز الأداة المعنية. وعندما يقتصر تحليل تأثير السياسة على سوق واحدة فقط ويتم تجاهل الآثار التالية أو الثانوية على الأسواق المرتبطة، فإنه يكون تحليل توازن جزئى. وفى حين أن الآثار المباشرة، وربما الأقوى، يحس بها فى السوق المعنية التى صممت الأداة خصيصاً لها، فإنه من المهم تذكر الآثار الثانوية أو غير المباشرة. حيث أن هذه الآثار الثانوية أو غير المباشرة تكون عادة مهمة، فإن الاقتصاديون يحاولون أن يفحصوا آثار السياسة الاقتصادية فى نموذج توازن عام. فى هذا الإطار، الأسواق لكافة السلع تحلل آنياً ويتم تحديد الآثار الكلية المباشرة وغير المباشرة لسياسة معينة. ومع ذلك، نظراً لصعوبة نماذج التوازن العام، فإننا سنقصر تحليلنا هنا على فحص الآثار المباشرة فقط لفرض القيود على التجارة وستجاهل الآثار الغير مباشرة. الاستنتاج الرئيسى لهذا الفصل هو أن هناك تكلفة اجتماعية صافية للبلد الذى يستخدم قيود التجارة، بغض النظر عن نوع الأداة المستخدمة أو إطار التحليل المستخدم.

لتحليل الآثار التي تترتب على فرض رسم جمركى على الواردات، دعنا نفترض للتبسيط أن البلد الذى يفرض هذا الرسم يكون صغير الحجم. وصغر الحجم هنا لا يشير إلى الحجم الجغرافى وإنما إلى الحجم الاقتصادى فى الأسواق العالمية. ويعتبر البلد صغيراً إذا كان «قابل للثمن» *a price taker* فى الأسواق العالمية - أى أنه يكون مثل ذلك النصيب الصغير فى مجموع المشتريات والمبيعات لإحدى السلع بحيث أن تصرفه لا يكون له أى تأثير محسوس على السعر العالمى. ونظراً لأن البلد صغير، فإنه يمكنه أن يشتري أى كمية يرغبها من السلعة فى السوق العالمى بالسعر السائد فى هذه السوق، ومن ثم فإن منحى العرض الذى يواجهه يكون أفقياً (نام المرونة) عند مستوى السعر السائد فى السوق العالمى.

اعتبر سوق القماش فى مصر كما يظهر فى شكل (٦-١). فى هذا الشكل ط ط هو منحى طلب المستهلكين المصريين على القماش، ع ع هو منحى العرض المحلى لشركات النسيج المصرية. إننا نفترض أن سعر القماش قد تحدد فى السوق العالمى (الذى يكون بطبيعة الحال أكبر كثيراً من السوق المصرية) وأنه يكون مساوياً لـ ٤ جنيه للمتر.

فيما بعد، لابد وأن نسلم بأن المعاملات فى التجارة الدولية إنما تتم بتشكيلة من العملات المختلفة (دولارات أمريكية، ين يابانى، جنيهات استرلينية، وما إلى ذلك). ولكن بالنسبة للآن، يمكننا أن نبسط مناقشتنا بترجمة كل واحدة من هذه العملات الأجنبية إلى جنيهات مصرية. على سبيل المثال، الموردين الفرنسين سيريدون عادة أن يدفع لهم بالفرنكات. ولكننا نستطيع أن نحول جدول العرض الفرنسى إلى منحى عرض جنيهات مصرية عن طريق استخدام سعر الصرف الجارى. (وهكذا، إذا كان القماش يباع بـ ٥ فرنك للمتر، وإذا كان الفرنك الفرنسى يباع مقابل ٨٠ ر. جنيه، فإننا يجب أن نستخدم ببساطة مقياس ٤ جنيهات للمتر بالنسبة للقماش الفرنسى).

شكل (٦-١) سوق القماش في مصر (في ظل حرية التجارة)



الانتاج، الواردات، والاستهلاك المصرى فى ظل حرية التجارة

ترى هنا توازن التجارة الحرة فى سوق القماش. مصر تتميز بتأخر نسبي فى انتاج القماش. لذلك، عند توازن الاتجارة عند ت، سعر مصر سيكون ٨ جنيه للمتر بينما السعر العالمى ٤ جنيه للمتر.

افترض أن الطلب المصرى لا يؤثر على السعر العالمى وقدره ٤ جنيه للمتر، توازن التجارة الحرة يأتى عندما تنتج مصر م (١٠٠ مليون متر) وتستورد الفرق بين الطلب والعرض المحلى المئين بالمسافة ي ف (أو ٢٠٠ مليون متر).

التوازن فى ظل عدم وجود تجارة

بالنسبة للوقت الحاضر، دعنا نفترض أن تكاليف النقل أو الرسوم الجمركية على القماش تكون مانعة Prohibitive (ولتكن مثلاً ١٠٠ جنيه للمتر من القماش) أو أن هناك حظر على استيراد القماش من الخارج. أين سيقع التوازن بدون تجارة؟ فى هذه الحالة السوق المصرية للقماش ستكون عند تقاطع العرض والطلب المحليان، المبين عند النقطة ت فى شكل (٦-١). عند هذه النقطة بدون تجارة، الأسعار ستكون مرتفعة نسبياً عند ٨ جنيه للمتر، والمنتجين المحليين سيكونوا يقابلون كل الطلب.

التوازن بعد السماح بحرية التجارة

بعد ذلك افتح التجارة فى القماش. للبساطة، افترض أنه لا توجد تكاليف نقل، أو رسوم جمركية، أو حصص استيرادية على القماش. عندئذ السعر فى مصر يجب أن يكون مساوياً للسعر العالمى. لماذا؟ لأنه إذا كان السعر المصرى فوق السعر العالمى، فإن المنظمين حادى النظر سوف يشترون حيث يكون القماش رخيصاً (أوروبا مثلاً) ويبيعون حيث يكون القماش غالياً (مصر) - فأوروبا ستصدر القماش إلى مصر. وحالما تكون تدفقات التجارة قد تكييفت بالكامل للعروض والطلبات، فإن السعر فى مصر يساوى مستوى السعر العالمى (معدلاً لتكاليف النقل وللرسوم الجمركية أو الحواجز التجارية الأخرى).

شكل (٦-١) يصور أثر قيام التجارة الدولية على الأسعار، الكميات، وتدفقات التجارة بالنسبة لهذا المثال عن القماش. الخط الأفقى عند ٤ جنيه يمثل منحني العرض للواردات، إنه يكون أفقياً، أو تام المرونة سعرياً، لأن الطلب المصرى قد افترض أنه يكون من الصفر بحيث لا يؤثر على السعر العالمى للقماش

وحالما تمتع التجارة، فإنه يأتي طوفان من الواردات إلى مصر، مخفضاً سعر القماش إلى مستوى السعر العالمي ٤ جنيه للمتر عند هذا المستوى، المنتجين المحليين سيوردون الكمية م، أو ١٠٠ مليون متر. ولكن عند هذا السعر المنخفض، المستهلكين سيريدون أن يشتروا ٣٠٠ مليون متر. الفرق، المبين بواسطة المسافة ي ف، هو كمية الواردات، أو ٢٠٠ مليون متر.

من الذى قرر أننا يجب أن نستورد فقط هذا القدر من القماش، وأن المنتجين المحليين سيقومون بتوريد ١٠٠ مليون متر فقط؟ وزارة التخطيط؟ اتحاد كارتل منتجى القماش؟ اتحادات العمال؟ بطبيعة الحال لا، فمقدار التجارة يكون قد تحدد بواسطة العرض والطلب

وعلاوة على ذلك، يمكننا القول بأن مستوى الأسعار فى التوازن بدون تجارة قد حدد اتجاه تدفقات التجارة أسعار مصر بدون تجارة كانت أعلى من أسعار أوروبا، ولذا فإن القماش تدفق إلى مصر. تذكر هذه القاعدة اللغزية : فى ظل حرية التجارة، السلع تتدفق أو تنساب من الأقاليم ذات السعر المنخفض إلى الإقليم ذات السعر المرتفع. القماش يتدفق من السوق الأوربي ذات السعر المنخفض إلى السوق المصرى الأعلى سعراً عندما تفتح الأسواق للتجارة الحرة.

الرسوم الجمركية المانعة

أسهل حالة للتحليل هى «الرسم الجمركى المانع» - واحداً يكون من الارتفاع بحيث لا يشجع تماماً أى واردات. ارجع إلى شكل (٦-١). ماذا سيحدث إذا كان الرسم الجمركى على القماش المستورد أكثر من ٤ جنيه للمتر (أى أكثر من الفرق بين السعر المصرى بدون تجارة وهو ٨ جنيه، والسعر العالمي وهو ٤ جنيه) هذا الرسم سيكون مرتفعاً بدرجة تجعله مانعاً، ويقفل الباب أمام كافة واردات القماش

لماذا ؟ لأن أى مستورد الذى يشتري قماش بالسعر العالمى ٤ جنيه للمتر يمكنه أن يبيعه فى مصر على الأقل بالسعر بدون تجارة ٨ جنيه للمتر ولكن الرسم الجمركى الذى يكون على المستورد دفعه سيكون أكثر من الفرق بين السعر المصرى والسعر العالمى . فالرسوم المانعة هكذا تقتل كل التجارة

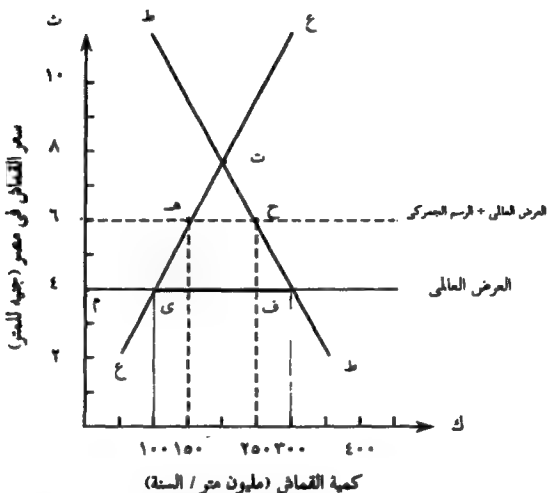
الرسوم الجمركية غير المانعة

الرسوم الجمركية الأكثر اعتدالا (أقل من ٤ جنيه للمتر من القماش) مستضر ولكن لن تقتل التجارة. شكل (٦-٢) يبين التوازن فى سوق القماش فى مصر بعد فرض رسوم جمركية قدرها ٢ جنيه للمتر مرة أخرى، افترض عدم وجود تكاليف نقل، ٢ جنيه رسوم جمركية للمتر تعنى أن القماش الأجنبي سيباع فى مصر مقابل ٦ جنيه للمتر (مساو للسعر العالمى ٤ جنيه + ٢ جنيه رسوم جمركية).

إن فرض رسمى جمركى سيميل لأن يرفع السعر، يخفض الكميات المستهلكة والمستوردة، ويرفع الإنتاج المحلى

وكما هو واضح من هذا التحليل، الرسوم الجمركية تؤثر على كلاً من المنتجين الأجانب والمحليين، فضلاً عن المستهلكين المحليين الأثر المبدئى هو أن ترفع السعر المحلى للسلعة المستوردة فوق السعر العالمى بمقدار الرسم الجمركى الواردات تنخفض، وكتيجة لذلك، يبيع المنتجون الأجانب أقل فى سوقنا المحلية وبالتالي يتعين عليهم أن يحولوا الموارد إلى خطوط انتاج أخرى السعر المستلم عن الوحدات المنتجة محلياً يرتفع، كما تزداد الكمية المنتجة محلياً وكتيجة لذلك، فإن المنتجين المحليين يكسبون أكثر ومع ذلك، فالانتاج الأكثر قد تحقق بتكلفة أعلى من السعر الذى كان يمكن شراء السلعة على أساسه من السوق العالمى وهكذا، فالمكاسب التى تعود على المنتجين المحليين تأتى على حساب المستهلكين

شكل (٦ ٢) . سوق القماش في مصر
(بعد فرض رسم جمركي على واردات القماش)



الرسم الجمركي يخفض الواردات والاستهلاك، ويرفع الإنتاج والسعر المحلي
مبتلين من توازن التجارة الحرة في شكل (٦-١)، مصر الآن تفرض رسماً
جمركياً قدره ٢ جنيه للمتر على واردات القماش. سعر القماش المستورد
يؤتفع إلى ٦ جنيه (شاملاً الرسم الجمركي)

السعر السوقى يرفع من ٤ جنيه إلى ٦ جنيه، ولذا فإن مجموع الكمية
المطلوبة ينخفض الواردات تنكمش من ٢٠٠ مليون متر إلى ١٠٠ مليوناً،
بينما الإنتاج المحلى يرفع من ١٠٠ إلى ١٥٠ مليون متر

المحليين. الذين يجب أن يدفعوا التكلفة الإضافية للإنتاج فى صورة أسعار أعلى فى الواقع، المستهلكين المحليين يخسرون على جبهتين : أولاً، هم يستهلكون كمية أقل من السلعة لأن سعرها يرتفع، وثانياً، أنهم يدفعون سعراً أعلى للقدر الذى يستمرون فى استهلاكه. هذا الانفاق الإضافى ينتهى به الحال فى مكانين. القدر الزائد الذى يدفع عن جميع الوحدات المنتجة محلياً يذهب إلى المنتجين المحليين، بينما القدر الزائد الذى يكون قد دفع على الوحدات التى لا تزال تستورد يذهب إلى الحكومة كإيراد جمركى.

التكاليف الاقتصادية للرسوم الجمركية

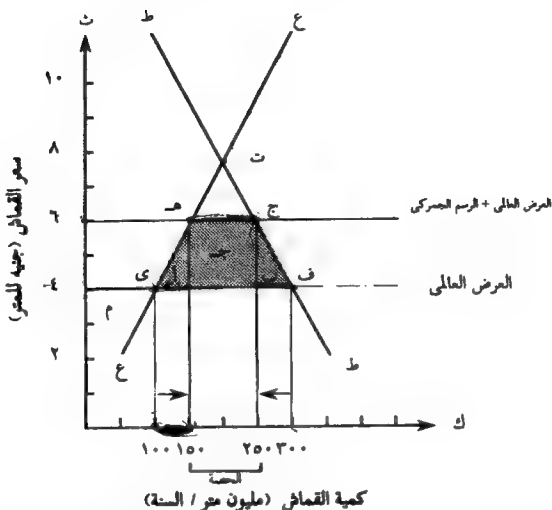
من الأهمية بمكان أن نلاحظ أن السياسات الحمائية تسبب عدم كفاءة فى كلاً من الإنتاج والاستهلاك. وتبعاً لذلك تسبب خسارة اقتصادية للمجتمع، ونقص فى رفاهية المستهلكين. ويمكننا أن نستخدم جهاز العرض - والطلب لتحليل التكاليف الاقتصادية للسياسات الحمائية.

ما الذى يحدث عندما تفرض الحكومة المصرية رسماً جمركياً على القماش مثل الرسم الجمركى البالغ ٢ جنيه للمتر المربع فى شكل (٦-٣) ؟ لقد رأينا أن هناك ثلاثة آثار : (أ) المنتجين المحليين عاملين تحت مظلة سعرية مزودة بواسطة الرسم الجمركى، يمكنهم الآن أن يوسعوا الإنتاج ؛ (ب) المستهلكين يواجهون بأسعار أعلى للقماش ولذا يخفضون استهلاكه، و(ج) الحكومة تحصل على إيراد جمركى. ماهو الأقتصادى الصافى للرسم الجمركى ؟

الرسوم الجمركية تخلق عدم كفاءة اقتصادية. وتحديد أكثر، عندما تفرض الرسوم الجمركية، فإن الخسارة الاقتصادية بالنسبة للمستهلكين تفوق الإيراد المكتسب بواسطة الحكومة زائداً الأرباح الأكثر المكتسبة بواسطة المنتجين المحليين

التحليل الاقتصادى لأثر الرسوم الجمركية قد بين فى شكل (٦-٣). هذا الشكل يبين نفس المنحنيات كتلك التى فى شكل (٦-٢)، ولكن أوضحنا ثلاثة مساحات جديدة. دعنا نفحص كل واحدة.

شكل (٦-٣) التكلفة الاقتصادية للرسوم الجمركية



فرض رسم جمركي يجلب إيرادات ويقود إلى عدم كفاءة

هذا الشكل يبين نفس الموقف كذلك الذي في شكل (٦-٢). لقد بينا أثر الرسم الجمركي كتلافة آثار. المنطقة (أ) هي تكلفة عدم الكفاءة في الإنتاج المحفوز بواسطة سعر محلي أعلى. المثلث (ب) هو الخسارة في فائض المستهلكين من السعر المرتفع غير الكفاء. المنطقة (جـ) هي الإيراد الجمركي المكتسب بواسطة الحكومة - تحويل من المستهلكين إلى الحكومة ولكن ليس خسارة كفاءة.

آ - الرسم الجمركي يرفع السعر في الأسواق المحلية من ٤ جنيه إلى ٦ جنيه للمتر. وتبعاً لذلك، المنشآت تحفز لأن تنتج أكثر - أى جلب مصانع تكون تكاليفها الحديدية للإنتاج مابين ٤ جنيه و٦ جنيه للمتر. جلب هذه المصانع مرتفعة التكلفة الحديدية يكون غير كفء، لأن القماش المنتج بواسطة تلك المصانع يمكن أن يشتري من الخارج بسعر ٤ جنيه للمتر.

يمكننا بسهولة أن نقيس مقدار هذا التبديد waste على أنه المساحة (أ) في شكل (٣-٥). هذه المساحة هي مجموع التكاليف الحديدية للمنتجين المحليين (ممثلة بواسطة منحني العرض المحلي) ناقصاً التكاليف الحديدية للمنتجين الأجانب (٤ جنيه). الخسارة الكلية في (أ) تكون ٥٠ مليون جنيه (التي عن طريق الهندسة، تكون مساوية لـ $\frac{1}{2} \times$ الرسم الجمركي \times مقدار الإنتاج المحلي المحفوز).

ب- بالإضافة إلى ذلك، هناك خسارة في فائض المستهلكين من السعر المرتفع جداً. تذكر أن منحني الطلب يمثل المنافع الحديدية للمستهلكين، أو قيمة الوحدات المختلفة من القماش في نظر المستهلكين. تكلفة الموارد لكل وحدة من القماش هي السعر العالمي ٤ جنيه. وعليه، المثلث (ب) يقيس الخسارة في إشباع المستهلكين من اضطرابهم إلى خفض الاستهلاك. إنها تكون أيضاً مساوية لـ ٥٠ مليون جنيه (التي تحسب على أنها مساوية لنصف الفرق في السعر \times مقدار الخفض في الاستهلاك).

ج- المساحة (ج) هي يساوية الإيراد الجمركي، مساوية لمقدار الرسم الجمركي مضروباً في كمية الواردات. الإيراد في شكل (٣-٦) هو ٢٠٠ مليون جنيه. لاحظ أنه، على عكس المثلث (أ)، (ب)، مستطيل الإيراد (ج) لا يحتاج لأن يكون تكلفة كفاءة أو خسارة صافية. إيرادات الحكومة الناشئة عن

الرسوم الجمركية يمكن أن تستخدم لتمويل برامج حكومية نافعة أو يمكن أن تعود إلى المستهلكين لاستخدامها في أغراضهم الشخصية.

شكل (٦-٣) يصور أحد الملامح الذي يكون مهماً في فهم الجانب السياسى والتاريخى للرسوم الجمركية. عندما يفرض رسم جمركى، فإن جزءاً من الأثر يكون على الكفاءة الاقتصادية، ولكن الأثر الأكبر يكون غالباً توزيعى Redistributive. فى المثال المبين فى شكل (٦-٣) المساحات (أ)، (ب) تمثل خسارات كفاءة من الانتاج المحلى الأعلى غير الكفاء والاستهلاك المنخفض بشكل غير كفاء، على التوالى. تحت الافتراضات المبسطة المستخدمة عليه، خسارات الكفاءة تكون مساوية للمثلثين الصغيرين ويبلغ مجموعها ١٠٠ مليون جنيه. ومع ذلك، إعادة التوزيع المتضمن والمبين كالمساحة (ج) تكون أكبر كثيراً، مساوية لـ ٢٠٠ مليون جنيه المتحققة كإيراد جمركى المفروض على مستهلكى السلعة. المستهلكين سيكونوا غير سعداء لزاء التكلفة الأعلى للمنتج، والمنتجين قد يحاولوا أن يستولوا على الإيرادات المحتملة عن طريق الانتقال من الرسوم الجمركية إلى الحصص الاستيرادية. يمكننا أن نرى لماذا تتركز الممارك عن قيود الاستيراد عموماً على المكاسب والخسائر التوزيعية أكثر منها على الآثار على الكفاءة الاقتصادية.

باختصار : فرض رسم جمركى له ثلاثة آثار. إنه يشجع انتاج محلى غير كفاء، وهو يحفز المستهلكين على خفض مشترياتهم من السلع المفروض عليها الرسوم الجمركية دون المستويات الكفاء، وهو يحقق إيرادات للحكومة. إنهما فقط الأثرين الأولين من هذه هما اللذان يفرضان بالضرورة تكاليف كفاءة على الاقتصاد القومى ويمثلان عبء اجتماعى حقيقى.

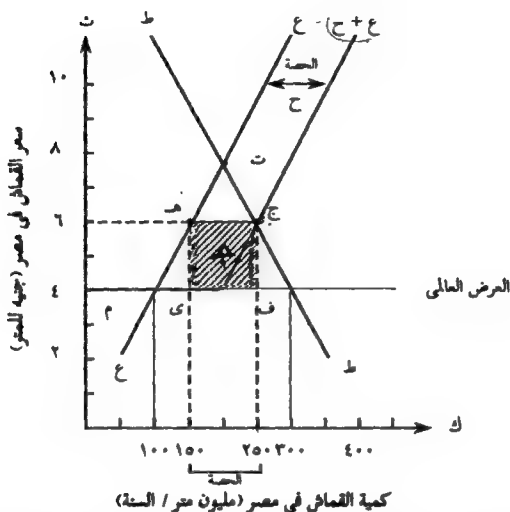
النوع الثانى من سياسة الحماية يقيد مبدئياً كمية السلعة المستوردة. والمثال الشائع هو الحصص الاستيرادية التى عن طريقها تضع الدولة حداً أقصى للكمية التى يجوز استيرادها من إحدى السلع فى بحر مدة معينة. ومع ذلك، فما أصبح مألوفاً بشكل متزايد فى السنوات الحديثة هو «تقييد الصادرات الاختيارى» Voluntary Export Restriction. وهو عبارة عن اتفاق مع دولة مصدرة لتحد من القدر الذى تبيعه من إحدى السلع للدولة المستوردة.

وقد استخدم الاتحاد الأوروبى (EU) والولايات المتحدة التقييد الاختيارى للصادرات بكثافة، بينما يلجأ الاتحاد الأوروبى أيضاً إلى الاستخدام المتكرر للحصص الاستيرادية. فقد تم الضغط على اليابان للدخول فى مفاوضات للتقييد الاختيارى للصادرات اليابانية مع الاتحاد الأوروبى والولايات المتحدة لكى تحدد من مبيعات بعض السلع اليابانية التى كان لها نجاح كبير فى المنافسة الدولية. على سبيل المثال، فى سنة ١٩٨٣ تفاوضت الولايات المتحدة وكندا على تقييد اختيارى للصادرات وافقت بمقتضاه الحكومة اليابانية على تقييد المبيعات الكلية من السيارات اليابانية إلى سوق هذين البلدين لثلاث سنوات، وعندما انتهت الاتفاقيات فى سنة ١٩٨٦، استمر اليابانيون فى تقييد مبيعات سياراتهم بواسطة تصريف اختيارى من جانب واحد، الذى ظلوا يفعلونه لأكثر من ١٠ سنوات فیم بعد.

الحصص الاستيرادية لها نفس الأثر النوعى كالرسوم الجمركية. الحصص المانعة (حظر كافة الواردات) مستحق نفس النتيجة كالرسوم الجمركية المانعة. السعر والكمية سيتحركان إلى الوراء إلى توازن اللاتجارة عند نقطة ت فى شكل (٦-٢). والحصص الأقل تقييداً قد تخدم الواردات إلى ١٠٠ مليون متر من القماش فى السنة، هذه الحصص متساوى المسافة المسافة هـ ج فى شكل (٦-٤). فى هذه الحالة، المشترون كمجموعة يواجهون الآن منحياً للعرض الذى يكون مساوياً لمنحنى العرض المحلى زائلاً الحصص الثابتة، عند جميع الأسعار فوق السعر العالمى. وعدم مقدرتهم على أن يشتروا أى كمية يريدونها بالسعر العالمى يدفع بالسعر المحلى للسلعة إلى أعلى، فى هذه الحالة إلى ٦ جنيه للمتر، ويكون له نفس الأثر على المستهلكين والمنتجين المحليين كما يفعل الرسم الجمركى. وحيث أن الحكومة قد قامت فقط بتقييد كمية الواردات، فإن كلاً من المستوردين والمنتجين المحليين يحصلون على السعر الأعلى فى السوق المحلى. وهكذا، فالمستوردين يتسلمون الآن القدر الإضافى المدفوع بواسطة المستهلكين المحليين (الممثل بالمساحة جـ) للوحدات التى لا تزال تستورد.

ليس هناك هكذا أى اختلاف أساسى بين الرسوم الجمركية والحصص الاستيرادية. ومع ذلك، قد ينشأ اختلاف خداع. الرسم الجمركى يعطى على الأقل إيراداً للحكومة، ربما يسمح للضرائب الأخرى بأن تخفض وبالتالي تعوض بعضاً من الضرر الذى يسببه للعملاء فى البلد المستورد. الحصص الاستيرادية، من الناحية الأخرى، تضع الربح من الاختلاف الناتج فى السعر فى جيوب المستوردين المخطوطين الذين يستطيعون الحصول على إذن أو ترخيص بالاستيراد. إنهم يمكنهم أن يربحوا ولذا فقد يحاولون رشوة الموظفين المناط بهم منح تراخيص الاستيراد.

شكل (٦-٤) سوق القماش في مصر (بعد وضع حصة لواردات القماش)



الحصة الاستيرادية تخفض الواردات والاستهلاك، وترفع الانتاج والسعر المحلي مبتدئين من توازن التجارة الحرة في شكل (٦-١)، مصر الآن تحدد حصة قدرها ١٠٠ مليون متر (المسافة هـ ج) من واردات القماش. سعر القماش المستورد يرتفع إلى ٦ جنيه للمتر.

السعر السوقي يرتفع من ٤ جنيه إلى ٦ جنيه للمتر، ولذا فإن مجموع الكمية المطلوبة ينخفض من ٣٠٠ مليون متر إلى ٢٥٠ مليون متر، الواردات تنكمش من ٢٠٠ مليون متر إلى ١٠٠ مليون (مقدار الحصة)، بينما الانتاج المحلي يرتفع من ١٠٠ مليون متر إلى ١٥٠ مليون متر.

لهذه الأسباب، في الاختيار ما بين الرسوم الجمركية والحصص الاستيرادية، الاقتصاديون عادة يعتبرون الرسوم الجمركية على أنها أقل شراً. ومع ذلك، فإنهم ينصحون بأنه، إذا صممت الحكومات على أن تتداخل مع الميزة النسبية عن طريق فرض حصص استيرادية، فإنه يجب على الحكومة أن تبيع تراخيص الاستيراد النادرة بالمزاد - المزاد سيضمن أن الحكومة بدلا من المستورد أو المصدر هي التي تحصل على الإيراد من الحق النادر في أن يستورد. وبالإضافة إلى ذلك، تضمن القضاء على احتمال استمالة البيروقراطية لتخصيص حقوق الحصص عن طريق الرشوة أو الصداقة، أو المحسوبية.

وكما هو واضح من هذا التحليل، يمكن أن يكون لتقييد كمى من حجم مناسب نفس الآثار كما للرسم الجمركى على السعر المحلي والكميات المنتجة والمستهلكة محليا. هذا يعنى أن آثاره على المستهلكين والمُنتجين المحليين تكون هي نفسها كما للرسم الجمركى الذى يكون له الأثر المساو فى تحديد الواردات. الاختلاف الرئيسى هو فى من يحصل على النقود الإضافية التى يدفعها المستهلكون المحليون مقابل الكميات التى لا تزال تستورد. عندما تقوم الحكومة بفرض رسم جمركى على الواردات، فإنها تحصل على الإيراد. وعندما تقوم الحكومة بفرض (أو التفاوض على) تقييد للواردات، فإن نفس القدر من النقود يحول كإيراد إضافى للمستوردين. والسبب فى هذا هو أن التقييد الكمى يدفع بالسعر المحلي إلى أعلى ويذهب كل القدر الإضافى الذى يدفعه المشترون للوحدات المستوردة من السلعة إلى المستوردين. وأحيانا يكون المصدرون الأجانب فى موقف يسمح لهم بأن يستولوا على الأقل على جزء من إيراد الحصص عن طريق رفع سعرهم فوق السعر الذى كان يمكن أن يقبلوه فى ظروف المنافسة العادية.

التكاليف الاقتصادية للحصص الاستيرادية.

لا تختلف الآثار الاقتصادية للحصص الاستيرادية كثيراً عن تلك التى للرسوم الجمركية، اللهم إلا فيمن يحصل على النقود الاضافية التى يدفعها المستهلكين المحليين مقابل الكميات التى لاتزال تستورد. ففي حالة ما يكون تقييد الاستيراد قد اتخذ شكل فرض رسم جمركى على الواردات، فإن مساحة مستطيل الإيراد (ج) فى شكل (٦-٤) يمثل تحويل من المستهلكين إلى الحكومة التى تجبى الرسم الجمركى. وبالرغم من أن الرسم الجمركى يحول هذا الإيراد من المستهلكين إلى الحكومة، فإن معظم الاقتصاديين يفترضون أن الحكومة تستخدم الإيراد لتمويل اتفاق الذى لولا ذلك لتم تمويله بواسطة نوع ما من الضرائب الداخلية؛ لذلك فإن هذا الأثر للرسم الجمركى لا يمثل خسارة صافية بالنسبة للمجتمع ولكن مجرد تحويل. فمستهلكى السلعة يعانون خسارة فى فائض المستهلك، ولكنهم أيضاً يتمتعون بانخفاض فى فاتورة ضرائبهم الذى يجعل ممكناً بواسطة الإيراد المتولد من الرسم الجمركى.

أما فى حالة الحصص الاستيرادية، فإن مساحة المستطيل (ج) فى شكل (٦-٤) ترمز إلى نوع من «الإيراد» متولد نتيجة للحصة. فبالنسبة لكل وحدة من السلعة لاتزال تستورد فى ظل الحصة (هـ جـ أو ١٠٠ مليون متر)، المستهلكون يدفعون الآن سعراً أعلى (٦ جنيه بدلا من ٤ جنيه). ولكن إلى من يذهب هذا الإيراد؟ فى ظل الرسم الجمركى يذهب إلى الحكومة التى فرضت الرسم. أما فى ظل الحصة الاستيرادية، فإن الإجابة تكون أقل تأكيداً، «الإيراد» المتولد بواسطة الحصة قد يذهب إلى أى واحد من مجموعات عديدة، على حسب قوة مساومتهم النسبية والثرييات المؤسسية التى تدار فى ظلها الحصة. الإيراد يمكن أن يستولى عليه المستوردون المحليون، أو المصدرون الأجانب، أو الحكومة فارضة الحصة، أو أنه قد يصح خسارة صافية إضافية.

الإيراد سيذهب إلى المستوردين المحليين إذا كانت لهم قوة مساومة لشراء (هـ جـ أو ١٠٠ مليون متر) من القماش فى الأسواق العالمية بسعر ٤ جنيه للمتر، وبيعها محلياً بسعر ٦ جنيه للمتر. هذا يحتمل أن يحدث فقط إذا كان للمستوردين المحليين درجة ما من القوة الاحتكارية. إذا كان الاستيراد هو صناعة متنافسة، فإن المستوردين المحليين سيتنافسون الواحد ضد الآخر من أجل الحق لشراء السلعة، والسعر الذى يتقاضاه المنتجون أو المصدرون الأجانب سيرتفع فوق ٤ جنيه للمتر. وفى هذه الحالة، يأتى السلعة فى الخارج (إما منتجين أو مصدريين) سيكونوا قادرين على أن يستولوا على الأقل على جزء من إيراد الحصة الممثل بالمساحة (جـ) فى الشكل، وهذا بلاشك يمثل خسارة صافية بالنسبة للمجتمع (فى حدود الجزء الذى يستولى عليه المصدرون الأجانب).

إن إدارة حصة استيرادية ليس سهلاً كما يبدو لأول وهلة. فالحكومة تصدر قراراً يقضى بأنه لايجوز استيراد أكثر من ١٠٠ مليون متر من القماش سنوياً. ومن أجل ضبط القيد، فإنه يتعين على الحكومة أن تضع نظاماً لاقتفاء أثر عدد الوحدات من السلعة التى تدخل البلاد ولتخصيص الواردات المسموح بها بين المستوردين المتنافسين. الحكومة قد تختار أن تبيع تراخيص الاستيراد بالمزاد. فى مثل هذا النظام، الإيراد من الحصة سوف يذهب إلى الحكومة. فالمستورد سيكون راغباً فى أن يدفع تقريباً ٢ جنيه مقابل ترخيص يعطى إذناً باستيراد ١ متر من القماش (لماذا؟). القدر الكلى الذى يمكن للحكومة أن تبيع مقابله تراخيص الاستيراد سيكون مساوياً لمساحة المستطيل (جـ)، أو ٢٠٠ مليون جنيه.

احتمال أخير هو أن المساحة (جـ) قد تنتهى كخسارة صافية- أى أن الإيراد قد لا يذهب إلى أى أحد. افترض على سبيل المثال، أن الحكومة لاتبيع تراخيص استيراد ولكن تعطىها على أساس من يأتى أولاً. فالمستوردين سيكون لديهم عندئذ

حافزاً لأن يقدموا رشاً للحصول على التراخيص، وقد يكونوا راغبين في أن ينتظروا في طابور لساعات للحصول عليها. نظراً لأن قيمة ترخيص لاستيراد ١ متر من القماش هي تقريباً ٢ جنيه، فإن المستوردين سيكونوا راغبين في أن يقدموا موارد مساوية لهذا القدر للحصول على ترخيص بالاستيراد. مجموع الموارد المنفقة على الرشوة أو الانتظار في طابور سيكون عندئذ مساوياً للمساحة (ج) أو ٢٠٠ مليون جنيه. فإيراد الحصة سيستهلك في عملية المنافسة على التراخيص وسيمثل خسارة صافية من وجهة نظر المجتمع.

وهكذا، فباستثناء مسألة الإيراد، آثار الحصص الاستيرادية تبدو مطابقة لتلك الخاصة بالرسوم الجمركية. وبالرغم من ذلك، يعتقد الاقتصاديون عموماً أن الحصص الاستيرادية تسبب خسائر أكبر في الرفاهية مما تفعل رسوم جمركية مساوية.

٢-٦ : آثار إعانات الإنتاج والتصدير Subsidies

الحكومات الوطنية تقوم أحياناً بمنح إعانات (دعم) للمنتجين المحليين لتساعد على تحسين مركزها التجارى. مثل هذه الأساليب هي شكل غير مباشر للحماية مقدم لمنشآت الأعمال الوطنية سواء أكانوا منتجين متنافسين مع الواردات أو مصدرين. عن طريق إعطاء المنشآت الوطنية ميزة تكاليف *Cost advantage*، فإن الإعانة (الدعم) تسمح لها بأن تسوق منتجاتها بأسعار أقل مما تبيحه اعتبارات تكلفتها أو ربحها الفعلى. فالحكومات التي تريد أن ترى بعض الصناعات المحلية تتوسع قد تقدم إعانات (دعم) لتشجيع تنميتها. الإعانات (الدعم) الحكومية تتخذ أشكالاً مختلفة، تشمل مدفوعات نقدية

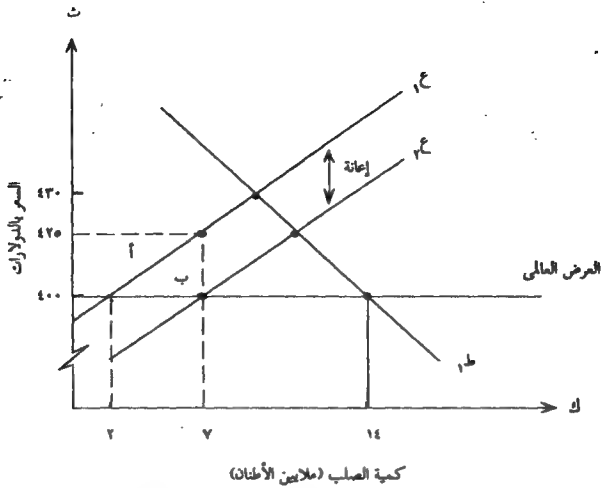
مباشرة، امتيازات ضريبية، ترتيبات تأمين، قروض بأسعار فائدة مدعمة أقل من أسعار السوق.

لأغراض مناقشتنا، فإنه يمكن التمييز بين نوعين من الإعانات أو الدعم : دعم محلي *demoestic subsidy* الذى يمنح أحياناً لمنتجين لسلع متنافسة مع الواردات، ودعم تصدير *Export subsidy*، الذى يذهب إلى منتجين لسلع تباع فى الخارج. فى كلا الحالتين، المنتج الذى يتسلم الإعانة ينظر إلى الدعم على أنه مساو لضريبة سالبة *negative tax* : الحكومة تضيف مقدار إلى السعر الذى يدفعه المشتري بدلاً من أن تطرح منه. السعر الصافى *net price* المستلم فعلاً بواسطة المنتج يساوى السعر المدفوع بواسطة المشتري زائداً الدعم (الإعانة). المنتج المدعم يكون بالتالى قادراً على عرض كمية أكبر عند كل سعر مستهلك *Consumer's price*. دعنا نستخدم الأشكال البيانية لتحليل آثار هذين النوعين من الدعم.

الدعم المحلي *Domestic subsidy*

الشكل (٦-٥) يصور آثار التجارة والرفاهة لدعم إنتاج ممنوح لمنتجين محليين منافسين للواردات. افترض أن منحنيات العرض والطلب المبدئية للولايات المتحدة للصلب قد صورت بواسطة المنحنيان ١ع، ط١ حتى أن سعر توازن السوق يكون ٤٣٠ دولار للطن.

افترض أيضاً أنه نظراً لأن الولايات المتحدة هى مشتري صغير للصلب، فإن التغيرات فى مشترياتها لا تؤثر على السعر العالمى ٤٠٠ دولار للطن.



شكل (٦-٥) آثار التجارة والرفاهة للدعم المحلي

إعانة حكومية ممنوحة للمنتجين المنافسين للواردات تؤدي إلى زيادة في الإنتاج المحلي وتخفيض في الواردات. إيرادات الدعم المستحق للمنتج يستوعب بواسطة فائض منتجين وإنتاج مرتفع التكلفة (أثر حماية)

بإعطاء سعر حرية التجارة ٤٠٠ دولار للطن، الولايات المتحدة تستهلك ١٤ مليون طن من الصلب، وتنتج ٢ مليون طن، وتستورد ١٢ مليون طن.

لعزل المنتجين المحليين جزئياً عن المنافسة الأجنبية، افترض أن حكومة الولايات المتحدة تمنحهم إعانة إنتاج قدرها ٢٥ دولار للطن من الصلب. ميزة التكاليف التي تجعل ممكنة بواسطة الإعانة (الدعم) تتمخض عن انتقال في منحى عرض الولايات المتحدة للصلب من ١٤ إلى ٢٤. الإنتاج المحلى يتوسع من ٢ مليون طن إلى ٧ مليون طن، والواردات تنخفض من ١٢ مليون طن إلى ٧ مليون طن. هذه التغيرات تمثل أثر التجارة للدعم.

الإعانة (الدعم) تؤثر أيضاً على الرفاهة القومية للولايات المتحدة. طبقاً لشكل (٦-٥)، الإعانة تسمح لإنتاج الولايات المتحدة بأن يرتفع إلى ٧ مليون طن. لاحظ أنه، عند هذا الناتج، السعر الصافى لمنتج الصلب هو ٤٢٥ دولار - مجموع السعر المدفوع بواسطة المستهلك (٤٠٠ دولار) زائداً الإعانة (٢٥ دولار). بالنسبة لحكومة الولايات المتحدة، التكلفة الكلية لحماية منتجها للصلب تساوى مقدار الإعانة (٢٥ دولار) مضروبة في مقدار الإنتاج الذى تطبق عليه (٧ مليون طن)، أو ١٧٥ مليون دولار.

أين يذهب إيراد الدعم هذا؟ جزء منه يعاد توزيعه إلى منتجي الولايات المتحدة الأكثر كفاءة في شكل فائض منتجين. هذا المقدار رمز له بالمساحة (أ) (١١٢,٥ مليون دولار) في الشكل. هناك أيضاً أثر حماية، الذى عن طريقه إنتاج محلى مكلف أكثر قد سمح له بأن يباع في السوق كنتيجة للإعانة (الدعم). هذا الأثر رمز له بالمساحة ب (٦٢,٥ مليون دولار) في

الشكل - بالنسبة للولايات المتحدة ككل ، أثر الحماية يمثل خسارة صافية في الرفاهة .

لتشجيع الإنتاج بواسطة منتجها المنافسين للواردات ، الحكومة قد تفرض رسوم جمركية tariffs أو حصص quotas على الواردات . ولكن الرسوم الجمركية والحصص تتضمن تضحيات أكبر في الرفاهة القومية مما سيحدث في ظل إعانة مساوية . على عكس الإعانات (الدعم) ، الرسوم الجمركية والحصص تشوه الاختيارات بالنسبة للمستهلكين المحليين (متمخضة عند نقصان في الطلب المحلي على الواردات) ، بالإضافة إلى أنها تسمح بحدوث إنتاج محلي أقل كفاءة . النتيجة هي أثر الاستهلاك المألوف للحماية ، الذي عن طريقه تتحمل الدولة خسارة صافية في فائض المستهلكين . هذه الخسارة في الرفاهة لا توجد في حالة الإعانة (الدعم) . وبناء عليه ، فالإعانة تميل لأن تحقق نفس النتيجة للمنتجين المحليين كما يفعل رسم جمركي أو حصّة مساوية ، ولكن بتكلفة أقل بدلالة الرفاهة القومية .

ومع ذلك ، فالإعانات ليست سلع حرة ، لأنها يجب أن تمويل بواسطة شخص ما . التكلفة المباشرة للإعانة هي عبء الذي يجب أن يمول من إيرادات الضرائب المدفوعة بواسطة الجمهور . وعلاوة على ذلك ، عندما تعطى إعانة لصناعة ما ، فإنها في الغالب تكون في مقابل قبول شروط الحكومة عن مسائل مهمة (مثل مستويات الأجور والمرتبات) . وهكذا ، فالإعانة قد لا تكون مفضلة على الأنواع الأخرى من السياسات التجارية كما يقترح هذا التحليل .

إعانة التصدير Export subsidy

بجانب محاولة حماية الصناعات المحلية المنافسة للواردات، تقوم كثير من الحكومات بمنح إعانات لزيادة حجم الصادرات، وتشمل إعفاءات ضريبية خاصة وتقديم رأس المال بأسعار فائدة مناسبة وما إلى ذلك. عن طريق تقديم ميزة تكاليف للمنتجين المحليين، فإن مثل هذه الإعانات يقصد بها أن تشجع صادرات الدولة عن طريق خفض السعر المدفوع بواسطة الأجانب. المستهلكين الأجانب يكونوا قد تم محاباتهم عن المستهلكين المحليين إلى الحد الذي يكون فيه السعر الأجنبي للسلعة المصدرة المدعومة أقل من السعر المحلي للسلعة.

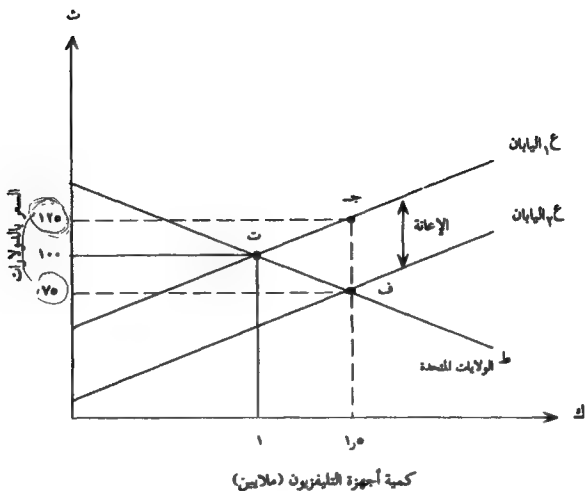
منح إعانة تصدير ينتج أثرين مباشرين بالنسبة للاقتصاد القومي :

– أثر شروط تجارة Terms of Trade Effect

– وأثر إيرادات تصدير Export - revenue Effect

فنظراً لأن الإعانات تميل لأن تخفض السعر الأجنبي لصادرات الدولة، فإن شروط تجارة الدولة تدهور. ولكن الأسعار الأجنبية المنخفضة تنشط عادة حجم الصادرات. فلو أن الطلب الأجنبي على الصادرات يكون مرن نسبياً، حتى أن نسبة خفض معينة في السعر الخارجي تكون أكثر من أن تعوض بواسطة الزيادة في حجم الصادرات، فإن إيرادات التصدير للدولة ستزداد.

الشكل (٦-٦) يصور حالة إعانة تصدير مطبقة على أجهزة التليفزيون في التجارة ما بين اليابان والولايات المتحدة. في ظل حرية التجارة، توازن



شكل (٦-٦) آثار التجارة والرفاهة لإعانة التصدير

إعانة حكومية ممنوحة للمصدرين تتمخض عن أرباح تصدير وأثر شروط
تجارة.

السوق يوجد عند نقطة ت، حيث تصدر اليابان ١ مليون جهاز تليفزيون إلى الولايات المتحدة بسعر ١٠٠ دولار للجهاز.

افترض أن الحكومة اليابانية، لكي تشجع مبيعات التصدير، تمنح مصدريها إعانة قدرها ٥٠ دولار لكل جهاز تليفزيون مصدر. منحني العرض الياباني ينتقل من ع١ اليابان إلى ع٢ اليابان، ويتحرك توازن السوق إلى نقطة ف. وهكذا، فإن شروط التجارة تتحول ضد اليابان، نظراً لأن سعر تصديرها ينخفض من ١٠٠ دولار إلى ٧٥ دولار لكل جهاز تليفزيون مصدر. وما إذا كان إيراد صادرات اليابان يرتفع يتوقف على كيف يستجيب مشتري الولايات المتحدة للانخفاض في السعر. فإذا كانت نسبة الزيادة في عدد أجهزة التليفزيون المباعة إلى مشتري الولايات المتحدة أكثر من أن تعوض نسبة الانخفاض في السعر، فإن إيراد صادرات اليابان سيرتفع. هذا هو الحال في شكل (٦-٦)، الذي يبين ارتفاع إيراد صادرات اليابان من ١٠٠ مليون دولار إلى ١١٢٫٥ مليون دولار كنتيجة للانخفاض في سعر سلعتها التصديرية.

بالرغم من أن إعانات التصدير قد تفيد الصناعات والعمال في الصناعة المدعومة عن طريق زيادة المبيعات والتوظيف، فإن الفوائد قد تلغى offset بواسطة تكاليف معينة التي تقع على عاتق المجتمع ككل. المستهلكين في البلد المصدر يعانون عندما تتحرك شروط التجارة الدولية ضدهم. هذا الموقف يتأتى نظراً لأنه، بإعطاء انخفاض في أسعار التصدير، فإن عدداً أكبر من الصادرات يجب أن يتبادل مقابل قدر (دولاري) معين من الواردات. المستهلكين المحليين أيضاً يجدون أنهم يجب أن يدفعوا أسعار أعلى من

الأجانب للسلع التي يساعدون في دعمها. وعلاوة على ذلك، إلى حد أنه يلزم فرض ضرائب لتمويل إعانة التصدير، فإن المستهلكين المحليين يجدون أنفسهم أفقر. في المثال السابق، التكلفة الكلية للإعانة بالنسبة لدافعي الضرائب اليابانيين هي ٧٥ مليون دولار (إعانة ٥٠ دولار \times ١.٥ مليون جهاز تليفزيون).

أحد أنواع إعانة التصدير هو دعم ائتمان التصدير **Export credit subsidy**. لتشجيع التصدير بواسطة المنتجين المحليين، تقدم الحكومات عادة قروض إلى المستوردين الأجانب. هذه القروض غالباً ما تمنح عندما تكون البنوك الخاصة غير مستعدة لأن تمنح ائتمان للشركات المستوردة التي ترى أنها عالية المخاطر. أسعار الفائدة التي يتم تقاضيها على ائتمان التصدير تكون تقليدياً أدنى من تلك المطلوبة بواسطة البنوك الخاصة على قروض مماثلة. دعم ائتمان التصدير يحول نقود من دافعي الضرائب المحليين إلى صناعة التصدير المدعومة، أو إلى المشتريين الأجانب، أو إلى كلاهما. لمنع الدول من الحصول على ميزة تنافسية غير عادلة عن طريق دعم التصدير، الدول الصناعية قد أنشأت خطوط مرشدة **guidelines** التي تحدد سعر الفائدة، مدة القرض، والمقدم **down payment** لبرامج الائتمان.

الفصل السابع

الحجج التقليدية للحماية

مقدمة

فى هذا الفصل نناقش عدة حجج للحماية التى لها تاريخ طويل والتى تستمر لتؤثر على صانعى السياسة والجمهور.

الإجراء العام الذى سنتبعه مع الحجج التقليدية للحماية هو أولاً أن نعرض الحجة من حيث أنه لماذا يجب فرض الحماية، وعندئذ نقيم مدى صحتها. وكخطوة أخيرة معتادة فى كل حالة، نسأل عما إذا كان من الممكن أن تكون لأداة سياسة بديلة أن تؤدى المهمة بشكل أفضل لتحقيق هدف السياسة التجارية المقيدة. حيث أن الاقتصاديين يفكرون بدلالة البدائل والمنافع مقابل التكاليف، فإن إجراءنا هو أساساً أن نسأل «ياعطاء الهدف، ما هى منافع وتكاليف سياسة تجارية مقيدة مقارنة بمنافع وتكاليف سياسة أخرى؟»

أخيراً، يجب أن نضع نصب أعيننا أن المنظور الذى قدمت من أجله الحجة للحماية يكون مهماً. بعض الحجج قد تقترح من منظور قومى، بمعنى أن الدولة ككل يعتقد أنها تستفيد من الحماية. حجج أخرى قد تقدم من منظور صناعة فردية، بمعنى أن الفوائد المزعومة من الحماية تذهب إلى صناعة معينة، بغض النظر عن تأثير السياسة على رفاهة الدولة. ولا تزال

وجهاً نظر أخرى تتعلق بعامل معين من عوامل الإنتاج، أو لأخذ منظور أوسع، رفاهية العالم ككل. إن تذكر المنظور يكون مهماً، إذا كانت لديك مناقشة ساخنة مع شخص ما عن مدى صحة رسم جمركي معين وكل واحد منكما يجادل من منظور مختلف، فإن كليكما قد يكون على حق (أو على خطأ). المناقشة المعقولة تستلزم منك أن تكون على علم بالمنظور.

١٠٧ : حجة الصناعة الناشئة للحماية

الاقتصاديون يوافقون عادة على أن هذه الحجة للحماية تكون صحيحة من وجهة نظر زيادة رفاهية العالم ككل. حجة الصناعة الناشئة تقوم على وجود «وفورات للحجم» economies of scale في صناعة (أو منشأة) فردية.

افترض أن نمو صناعة جديدة في بلد ما قد أحبط بواسطة واردات منخفضة التكلفة من بلد أجنبي. الإنتاج في البلد الأجنبي قد يحدث نظراً لمصادفة تاريخية historical accident، وأن صناعة البلد الأم تحصل على «بداية متأخرة». إذا كانت الحماية يمكن أن تُعطى مؤقتاً للصناعة في الوطن الأم، فإن الحجة تقول أن المنشآت في هذه الصناعة ستكون قادرة على تحقيق وفورات كافية للحجم. هذه الوفورات للحجم يمكن أن تكون داخلية internal للمنشآت، التي تكون الآن كل واحدة منها تنتج حجم أكبر من الناتج، أي أن المنتجين في البلد الأم سيتمحركون لأسفل على منحنيات متوسط تكلفتهم طويلة الأجل المنحدرة لأسفل. أو أن الوفورات يمكن أن تكون خارجية external للمنشأة ولكنها تكون داخلية للصناعة، وفي تلك

الحالة فإن ناتج أكبر للصناعة سيخفض التكاليف بالنسبة للمنشأة الفردية بسبب، مثلاً، اجتذاب مجمع pool من العمل الماهر إلى منطقة معينة. فى أى من الحالتين، تكلفة الوحدة per unit costs تنخفض مؤخراً إلى مثل ذلك المدى بحيث تصبح الصناعة فى البلد الأم مُصدر للسلعة. عند تلك النقطة، الحماية يمكن أن تُزال طالما أنها لم يعد محتاج إليها. فالصناعة الوطنية يكون لها ميزة نسبية التى لا يمكنها أن تحققها فى الفترة القصيرة ولكن تستطيع فى الفترة الطويلة إذا فرضت حماية مؤقتة. المستهلكين فى البلد الأم يكونوا قد طلب منهم أن يمولوا التوسع طويل الأجل للصناعة، ولكنهم سيعوضوا بأكثر منها عندما تتحقق وفورات الحجم. فى الواقع، مع منتج جديد بميزة نسبية فى السوق العالمى، فإن العالم ككل يستفيد.

فى الواقع العملى، حجة الصناعة الناشئة غالباً ما تقدم فى البلاد النامية أكثر منها فى البلاد المتقدمة. البلاد النامية، عادة ما تطرح الحجة فى نطاق برنامج «الإحلال الواردات» import - substitution program، الذى عن طريقه يستبدل الاعتماد على السوق العالمى من أجل السلعة بإنتاج محلى، سواء كان احتمال التصدير قائم أم لا. هذا التطبيق لحجة حماية الصناعة الناشئة ماهر إلا نسخة معدلة للحجة التقليدية، ولكنه يمكن أن يقيم على أسس مماثلة.

ماذا نحن فاعلون لحجة الصناعة الناشئة؟ بالرغم من أن الاقتصاديون يوافقون عادة على أنها صحيحة نظرياً، إلا أن ليس كل صناعة تدعى بأنها ناشئة يجب أن تمنح حماية تلقائياً. الصعوبة فى جعل هذه الحجة عملية تتركز حول تحديد الصناعات التى يحتمل أن تحقق وفورات الحجم وتصبح

منتجين منخفضى التكلفة. إذ كانت صناعة ما قد تمت حمايتها عن طريق هذه الحجة ليست صناعة ناشئة بحق، عندئذ البلد (والعالم) سيكون قد ابتلى بحماية دائمة لصناعة مرتفعة التكلفة وباستخدام أقل كفاءة للموارد.

هذا قد لوحظ من فترة طويلة بواسطة الاقتصادى الأمريكى هنرى جورج، الذى كتب فى سنة ١٨٨٦ يقول «ليس هناك شيئاً يمكن أن يبين عدم جدوى محاولة جعل الصناعات تعتمد على نفسها self-supporting عن طريق الرسوم الجمركية من عدم مقدرة الصناعات المعترف بها التى شجعناها من فترة طويلة على أن تقف لوحدها».

وبعد قرن فيما بعد، وجد جيرالد ماير (١٩٨٧)، شاهداً تجريبياً عن حجة الصناعة الناشئة فى البلاد النامية. فقد لاحظ أن كروج ووتونسر (١٩٨٢) استنتجا أن صناعات تركيا المحمية لم تحقق تكاليف متناقصة أكثر مما فعلت الصناعات غير المحمية، وعلاوة على ذلك، الصناعات المحمية ربما كانت ستتمو جيداً بدون الحماية. لقد وجد بعض الاقتصاديين (١٩٨٤) أن قلة من المنشآت المحمية فى عدد من الدول النامية هى التى زادت الانتاجية بقدر كاف للحصول على تنافسية دولية. ويذكر ماير أن التكاليف المبدئية بدلالة الموارد المحلية لحماية صناعة ناشئة فى البلاد النامية قد تكون ضعف مقدار الصرف الأجنبى الموفر أو المكتسب بواسطة الحماية.

وبعيداً عن مشكلة التحديد identification، يجب على الاقتصادى أن يسأل أيضاً عما إذا كانت التعريفات الجمركية أو شكل آخر للحماية هو السياسة المناسبة - حتى إذا كانت الصناعة مؤهلة لأن تكون ناشئة (وليدة). على سبيل المثال، قد تعمل حالة، للحصول على كلاً من الوفورات الداخلية

والخارجية، بأن تقديم إعانة (دعم) إلى الصناعة بواسطة حكومة البلد الأم يكون مفضل على استخدام رسم جمركى. كما لاحظنا من قبل، الإعانة لها تكلفة رفاة أقل بالنسبة للبلد من التعريف الجمركية. الإعانة أيضاً تأتي لإعادة التقييم كل سنة عندما تخول الحكومة بالانفاق، ولذا فإن منافعها وتكاليفها تحلل أكثر تكراراً مما يكون ممكناً مع الرسم الجمركى، الذى يوضع فى الجداول ولا يحتاج لأن يجلب لإعادة النظر فيه سنوياً.

ومع ذلك، فما هو أساسى أكثر، هو أن الاقتصادى يسأل لماذا تكون الصناعة فى البلد غير قادرة على أن تتقدم من تلقاء نفسها، ولماذا تحتاج لحماية. إذا كانت وفورات الحجم الداخلية يمكن أن تتحقق من التوسع، فإن المنظمين فى اقتصاد سوقى market economy يعرفون هذا بالتخمين وسيقومون بالتوسع من تلقاء أنفسهم. انهم سيقترضون أموال من مؤسسات مالية، يستثمرون فى توسيع المصنع، يحققون وفورات الحجم، ويستخدمون الأرباح من التسلط الجديد فى السوق لتسديد القروض. إذا كانت هذه العملية لا تتحقق من تلقاء نفسها، فإن أسواق رأس المال capital markets ربما تكون تعمل بعدم كفاءة فى تخصيص الأموال. لذلك، فإن التركيز المناسب للسياسة يجب أن يكون على اتخاذ إجراءات لتحسين تشغيل أسواق رأس المال، ربما عن طريق التحرير deregulation أو ضمانات حكومية للقروض. التركيز على سوق رأس المال باعتباره المشغول يكون مناسباً خصوصاً للبلاد النامية، نظراً لأن مؤسساتها المالية غالباً ما تذكر على أنها متحيزة ناحية عمل قروض قصيرة الأجل بدلاً من طويلة الأجل. سبب مهم لهذا التحيز فى البلاد النامية قد يكون هو عدم التأكد المحيط بتسديد القروض طويلة الأجل.

حجة شروط التجارة للحماية تزعم أن الرفاهة القومية يمكن أن تزداد عن طريق أداة سياسة تجارية مقيدة. أنها تعترف بأن رفاهية العالم ستتخفض مع الابتعاد عن حرية التجارة لأن مكاسب البلد الأم في الرفاهة تكون أكثر من أن تمحى عن طريق خسائر الرفاهة الحادثة في بلاد أخرى. في الكسب على حساب البلاد الأجنبية، حجة شروط التجارة تشابه حجج كثيرة أخرى للحماية من حيث أن السياسة الحمائية تكون بالتالى «سياسة افقار الجار» "beggar - my - neighbor policy".

حجة شروط التجارة تنص على أن السياسة التجارية المقيدة يمكن أن ترفع نسبة تصادرات / ثواردات وبالتالي تزيد رفاهية البلد. اقتصاديا، استخدام رسم جمركى بواسطة البلد الأم يخفض الطلب على السلعة الأجنبية فى السوق العالمى. وتبعاً لذلك، السعر العالمى للسلعة المستوردة سينخفض و ثمر / ثمر مترفع. لذلك فإن استخدام رسم جمركى له الاحتمال بأن يزيد رفاهية البلد، بالرغم من أن الرفاهة الأجنبية ستخفض حيث تنخفض شروط التجارة السلعية للبلاد الأجنبية. ونؤكد على أنه فقط البلد الكبير هو الذى يمكنه أن يستخدم حجة شروط التجارة بأى نجاح لأن البلد فارض الرسم الجمركى يجب أن يكون قادراً على التأثير على شروط تجارته. تذكر أن البلد الصغير بالتعريف لا يمكنه أن يؤثر على شروط تجارته.

ما مدى صحة حجة شروط التجارة؟ الاقتصاديون يوافقون على أن الحجة تؤدي منطقياً إلى الاستنتاج بأن فرض الرسم الجمركى يزيد رفاهية البلد

فأرض الرسم الجمركى . فإذا كان هدف البلد هو فقط أن يحسن شروط تجارته، فإنه لا توجد أداة سياسة محلية، مثل تقديم إعانة لإنتاج منافس للواردات، تكون مفضلة على الرسم الجمركى لعمل هذه. ومع ذلك، حجة شروط التجارة هى حجة افتقار الجار لأن رفاهية البلد الشريك تنخفض. هذا المظهر للحجة يشير إلى عيبها كمرشد يعتمد عليه للسياسة. حيث أن البلد الشريك يكون قد أضير بواسطة الرسم الجمركى، فإنه قد يلجأ إلى المعاملة بالمثل بفرض رسم جمركى من عنده. فى هذه الحالة، كلا البلدين سيتتهدى برفاهة مخفضة بالمقارنة بمركزهما فى ظل حرية التجارة.

وإذا حدثت معاملة مستمرة بالمثل، فإن التجارة تنقلص بشكل درامى، وقد لا ينتهى أى بلد بأن تكون شروط تجارته أفضل منها أثناء حرية التجارة المبدئية. احتمال المعاملة بالمثل وعواقب أخرى (مثل الإضرار ببلاد أخرى) قد توضح لماذا لا يكون للبلاد الكبيرة مثل الولايات المتحدة واليابان حروب رسوم جمركية Tariff wars واسعة النطاق متكررة.

٣-٧ : التعريضة الجمركية لخفض البطالة الكلية

الحجة لفرض تعريف جمركية لخفض البطالة الكلية تجرى على النحو التالى : بإعطاء أن البلد لديه بطالة فى أوقات الركود slack times، فإن فرض رسم جمركى سيتمخض عن انتقال للطلب بواسطة المستهلكين المحليين من السلع المستوردة إلى السلع المنتجة محلياً. مع هذه الزيادة فى الطلب، الصناعات المحلية ستوسع إنتاجها وفى معرض هذه العملية، ستتأجر عمل أكثر وبالتالي تسهم فى خفض البطالة فى البلد. العمل الجديد

المستأجر سيكون أيضاً يكسب دخل ممكن انفاقه، وعن طريق عملية المضاعف الكينزية المألوفة، صناعات أخرى ستتوسع عندئذ وتضيف وظائف جديدة. لذلك، فإن الرسم الجمركي يكون قد أنجز هدفه المحدد.

في تقدير هذه الحجة، الاقتصادى يثير عدة نقاط، معظمها يتركز حول إمكانية أن وظائف جديدة قليلة جداً ستخلق عن طريق الرسم الجمركي. البلد الأم قد يفقد وظائف في صناعات التصدير إلى مثل ذلك المدى بحيث يكون الأثر الصافي على التوظيف عديم الأهمية أو حتى يكون سالباً. خسارة أو فقدان الوظائف في صناعات التصدير في البلد الأم يمكن أن يحدث لعدة أسباب :

١- التوظيف المتوسع في صناعات بدائل الواردات في البلد الأم - والخلق التالي للوظائف عن طريق آثار المضاعف - يتأتى بطريقة افتقار الجار لأن الوظائف تكون قد فقدت في البلاد الأجنبية. عندما يخفض البلد الأم وارداته بواسطة التعريفة الجمركية، فإنه تكون هناك خسارة مساوية للصادرات وفقدان وظائف مصاحب في بلاد أخرى. لتجنب هذا الفقدان في الوظائف، فإن تلك البلاد قد تفرض رسوم جمركية تأرية التي تخفض وظائف التصدير في البلد الأم (وتثير عملية مضاعف تنازلية التي يمكن أن تلغى عملية المضاعف التوسعية المبدئية).

٢- حتى بدون أى معاملة بالمثل، صادرات البلد الأم قد تتخفض نظراً لأن الخفض في الصادرات في البلاد الأجنبية يكون قد خفض دخلها القومي. هذا يسبب خفض في الانفاق على سلع تصدير البلد الأم ويخفض التوظيف في صناعات التصدير في البلد الأم.

المناسبة لتستخدم هي تلك التي تستهدف بوجه خاص التعامل مع تلك المشكلة. هذه الفكرة تعرف «بمبدأ الخصوصية» Specificity principle، ونستخدمه في عدة حجج أخرى للحماية. إن استخدام سياسات لتحسين عمل سوق رأس المال في مناقشة حجة الصناعة الناشئة في بداية هذا القسم هي تطبيق لمبدأ الخصوصية.

٤-٧ : الرسوم الجمركية لزيادة التوظيف في صناعة معينة

التعريف الجمركي لزيادة التوظيف في صناعة معينة تأخذ نظرة مايكرو اقتصادية لمسألة التوظيف، وتجادل بأنه إذا منحت حماية لصناعة معينة، فإن الطلب ينتقل من السلعة المستوردة إلى المنتج المحلي نظراً لأن سعر السلعة المستوردة يرتفع بالنسبة إلى سعر السلعة المحلية. هذا الانتقال في المشتريات عندئذ يدفع لأعلى سعر السلعة المحلية، محفزاً المنتجين المحليين على عرض كمية أكبر. إنتاج هذه الوحدات الإضافية يتمخض عن استئجار مزيد من العمل الوطني، وبالتالي يزيد التوظيف في الصناعة الوطنية. ومع ذلك، الوظائف الجديدة في الصناعة المحمية قد يتم ملأها على حساب التوظيف في صناعات أخرى. وهكذا، فإضافة إلى التوظيف الكلي في البلد قد لا يحدث، ولكن هذا ليس هو هدف الرسم الجمركي. بالأحرى، الهدف هو أن تزيد التوظيف في صناعة معينة، والرسم الجمركي يكون قد نجح في تحقيق هذا الهدف.

الاقتصاديون لا ينازعون بأن الرسم الجمركي يمكن أن يكبر التوظيف في هذه الصناعة. ومع ذلك، لاهتمامهم بالكفاءة efficiency يقود الاقتصاديين

٣- إذا كان البلد الأم له سعر صرف مرن الذى يكون حراً لأن يتغير، عندئذ ستخفّض قيمة العملات الأجنبية depreciate عندما يفرض البلد الأم الرسم الجمركى ويشتري سلع أجنبية أقل. شراء سلع أجنبية قليلة يتضمن أن هناك طلب أقل على العملات الأجنبية التى تشتري بها تلك السلع. الانخفاض فى قيمة العملات الأجنبية يكون مساوياً لارتفاع فى قيمة العملة المحلية، الذى يخدم لخفض الصادرات الوطنية (لأنه يلزم وحدات أكثر من العملة الأجنبية لشراء السلع الوطنية)، ويزيد واردات البلد الأم (التي تكون الآن أرخص نسبياً للمقيمين المحليين). الأثر الصافى للارتفاع فى قيمة العملة المحلية هو أن يخفض الوظائف فى صناعات التصدير ويدأئل الواردات الوطنية.

يمكننا أن نذكر انعكاسات أخرى لفرض الرسم الجمركى، ولكن النقطة الأساسية يجب أن تكون واضحة : ليس هناك تأكيد من أن الرسم الجمركى سيحقق الهدف. وبالإضافة إلى ذلك، يؤكد الاقتصاديون على أنه إذا كان الهدف هو زيادة التوظيف، فلماذا نستخدم الرسوم الجمركية فى حين أن سياسات أخرى قد تحقق الهدف بصورة مباشرة أكثر ويتأكد أكبر؟ السياسات الأخرى - أدوات السياسة النقدية والمالية - يمكن أن تستخدم بطريقة توسعية لزيادة التوظيف وعمل كل آثار المضاعف التوسعية. التوظيف فى البلاد الأجنبية قد يزداد أيضاً حيث يستخدم البلد الأم دخله المتوسع لشراء واردات أكثر ويحول بعضاً من توسعه إلى بلاد أخرى. وهكذا، فالرفاهة فى كل مكان يمكن أن ترتفع بدلاً من أن تنخفض كما كانت ستفعل مع الرسم الجمركى. فإذا كانت توجد مشكلة مثل بطالة كلية، عندئذ السياسات

للتساؤل عما إذا كان الرسم الجمركى هو أفضل طريقة لزيادة التوظيف. إذا كان هدف الإضافة إلى التوظيف فى هذه الصناعة قد قبل - حتى بإعطاء أن التوظيف يكون قد خفض فى مكان آخر - فإن منح إعانة للإنتاج أو التوظيف هو طريقة أفضل للرفاهة لتحقيق الهدف بالمقارنة مع استخدام الرسم الجمركى. وهكذا فبينما قد تكون هذه الحجة للحماية صحيحة نظرياً من ناحية منظورها المعين، فإن هذه الصحة لا تعنى أن الحماية عن طريق الرسوم الجمركية يجب أن تمنح. الأداة البديلة لتقديم وظائف فى الصناعة - تقديم إعانة بواسطة الحكومة الوطنية - يمكن أن تؤدي المهمة بتكلفة أدنى فى معنى رفاهة.

٥-٧ : الرسم الجمركى لمكافحة الإغراق الأجنبي

هذه الحجة، وتعرف عادة بحجة مكافحة الإغراق anti-dumping argument للرسم الجمركى، قد استخدمت بكثرة فى الولايات المتحدة فى السنوات الحديثة. إنه من الضروري أولاً أن نعرف «الإغراق». بالنسبة للاقتصادى، الإغراق dumping، يحدث عندما تبيع منشأة منتجها بسعر أدنى فى سوق التصدير منه فى سوق البلد الأم. هذا التعريف لا يقول شيئاً عن «البيع بأقل من التكلفة» - المعنى الشائع للإغراق. بالأحرى، بالنسبة للاقتصادى، الإغراق هو ببساطة شكل من التمييز السعري Price discrimination. كما تذكر، التمييز السعري يحدث عندما تبيع منشأة نفس المنتج فى أسواق مختلفة بأسعار مختلفة.

الحجة للحماية هى أن الأغراق بواسطة المنشآت الأجنبية فى البلد الأم

هو فى معنى «غير عادل» ويمثل تهديد للمنتجين المحليين نظراً لسعر المستورد المنخفض، لذلك، فإن رسم جمركى يمكن أن يلغى (يعوض) ميزة السعر غير العادل للمنشأة الأجنبية.

الحجة سوندت بواسطة قانون التجارة الأمريكى فى ١٩٧٤، الذى أضاف تعريفاً ثانياً للإغراق مختلف تماماً عن ذلك المستخدم بواسطة الاقتصاديين. بالإضافة إلى التسليم بالتعريف التقليدى، القانون سمح أيضاً «للإغراق» بأن يكون موقفاً تكون فيه المنشأة الأجنبية «تبيع بأقل من التكلفة» أو «القيمة العادلة». وبإعطاء هذا التعريف، الحجة فى الواقع تأخذ المضمون بأن هذا المسلك «غير العادل» يجب أن يمنع عن طريق فرض رسم جمركى، أى رسم مكافحة إغراقى antidumping duty.

كيف يتعين علينا أن نقيم مدى صحة هذه الحجة للحماية؟ فى أى تقدير، الاقتصاديون يميزون عادة ثلاثة أنواع من الإغراق.

الإغراق الدائم persistent dumping، وفيه تباع السلعة باستمرار بسعر أدنى فى البلد المستورد منه فى البلد الأم. هذا الموقف هو واحد تكون فيه السلعة المستوردة تباع ببساطة فى أسواق مختلفة بأسعار مختلفة فى ظل ظروف تعظيم الربح. هذه هى ظاهرة التمييز السعري. أى عائق تجارى سيتمخض عن سعر أعلى بالنسبة للمستهلكين فى البلد المستورد، وتنطبق آثار الرفاهة التى نوقشت فى بداية هذا الفصل. (هذا المسلك لا يمكن أن يثأر فى الفترة الطويلة فى ظل تعريف البيع بأقل من التكلفة نظراً لخسائر المنتج، ما لم تقدم الحكومة إعانة).

ومع ذلك، الإغراق قد لا يكون دائماً وإنما مؤقت أو منقطع intermittent. الإغراق المؤقت يمكن أن يكون من نوعين : إغراق شرس predatory dumping وإغراق دورى sporadic dumping.

فى الإغراق الشرس، تقوم منشأة أجنبية بالبيع بسعر منخفض لغاية ما يكون المنتجين المحليين قد اضطروا للخروج من السوق، وعندئذ يرفع السعر نظراً لأن مركز احتكارى يكون قد تأسس. المنشآت المحلية قد تجذب عندئذ للعودة مرة أخرى إلى السوق، فقط لتجد أن السعر قد خفض مرة أخرى إلى مستوى منخفض. هناك حجة جائزة للحماية مع الإغراق الشرس نظراً لتحركات الموارد المبددة. فعندما تتحرك عوامل الإنتاج إلى ومن الصناعة نظراً لأسعار المستورد المتقلبة، فإن التكاليف الحقيقية والتبديد تتولد بالنسبة للمجتمع.

الإغراق الدورى، يحدث عندما يقوم منتج (أو حكومة) أجنبى لديه فائض مؤقت من إحدى السلع بتصدير الفائض مقابل أى سعر سيجلبه. هذا النوع من الإغراق قد تكون له آثار معاكسة مؤقتة على الموردين المحليين المنافسين (كما فى الزراعة) عن طريق الإضافة إلى مخاطر العمل فى الصناعة. هذه المخاطر، فضلاً عن خسائر الرفاهة من تحركات الموارد المؤقتة المحتملة، يمكن تجنبها عن طريق فرض الحماية، بالرغم من أن آثار الرفاهة الأخرى (أيضاً تنطبق فى الإغراق الشرس) يجب أن تجلب إلى التحليل عندما نعتبر قيود التجارة. ومع ذلك، الإغراق الدورى لا يبدو أنه يبرر الحماية عندما يكون قصير الأجل.

الصعوبة فى الواقع العملى هى تحديد ما إذا كان الإغراق الحادث هو إغراق دائم، شرس، أو متقطع. لا يوجد صانع سياسة قادر بعد بحق على أن يحدد الدافع المباشر وراء الإغراق. الولايات المتحدة تتبع إجراء محدد استجابة لإغراق مزعوم.

١- عند استلام شكوى (عريضة) من منشأة أو صناعة محلية منافسة للواردات، فإن وزارة التجارة تحدد من بيانات السعر والتكلفة (التي قد يكون من الصعب الحصول عليها) ما إذا كان يحدث إغراق. وإذا كان كذلك، عندئذ :

٢- تحدد لجنة التجارة الدولية للولايات المتحدة (USITC)، هيئة فدرالية مستقلة، من دراسة للتاريخ الحديث للصناعة ما إذا كان هذا الإغراق مصدراً هاماً للضرر للصناعة. وإذا كان كذلك، عندئذ :

٣- تفرض رسوم مكافحة إغراق على السلعة المستوردة. حجم الرسوم يصمم لإلغاء مدى الإغراق.

وتوجد إجراءات مماثلة فى بلاد أخرى تنتمى إلى منظمة التجارة العالمية (WTO).

٦-٧، الرسوم لتعويض إعانة أجنبية (دعم أجنبي) Foreign subsidy

النقطة الأساسية للحجة بفرض رسوم لتعويض إعانة أجنبية هى أن إعانة حكومية أجنبية ممنوحة لمورد واردات أجنبية تمثل تجارة غير عادلة مع البلد الأم وأن مقدار الإعانة الأجنبية يجب أن يطابق يرسم جمركى محلى من أجل استعادة «قدم المساواة» equal footing للصناعة الوطنية والأجنبية.

من حيث المبدأ، الاقتصادى ليس لديه اعتراض على تأييد فرض رسم جمركى لإلغاء إعانة أجنبية تحت ظروف معينة، بالرغم من التسليم بأن المستهلكين المحليين سيدفعون أسعاراً أعلى. فإذا كانت الإعانة تسمح للمنشأة الأجنبية بأن تكون مصدر للمنتج فى الوقت الذى لا يكون فيه للبلد الأجنبى ميزة نسبية فى هذه السلعة، عندئذ الإعانة تولد تشوها لتخصيص الموارد عن تخصيص التجارة الحرة للموارد. الرفاهة العالمية تكون قد خففت نظراً للتشوه - بالرغم من أن رفاهة البلد المستورد قد ترتفع طبقاً لسعر المستهلك الأدنى - وإلغاء التشويه عن طريق رسم استيراد يمكن أن يساعد فى استعادة نمط التجارة إلى واحد أكثر كفاءة. لاحظ أن تطبيق هذا المبدأ العام يكون صعباً. إنه ليس مهمة سهلة أن تحدد ما إذا كانت تحدث إعانة أجنبية أم لا، ومنشآت كثيرة منافسة للواردات تكون سريعة لإدعاء أنه توجد إعانة لأن أسعارها تكون أعلى من المستورد.

وبالإضافة إلى ذلك، هناك قضايا فكرية تحيط بتعريف الإعانة. على سبيل المثال، فى عام ١٩٩٢، فرضت الولايات المتحدة رسوماً قدرها ٢٦,٥١٪ على الواردات من خشب الأبلকাশ Softwood lumber من كندا، معللة أن المصاريف المدفوعة بواسطة المنشآت الكندية لقطع كتل الأخشاب فى أرض مملوكة للحكومة كانت «منخفضة جداً». بالإضافة إلى ذلك، أدى فرض حظر على صادرات الخشب بواسطة كولومبيا البريطانية إلى أسعار منخفضة لصادرات خشبية كندية أخرى. ومع ذلك، فإن مجلس مراجعة a review board مقام فى ظل «اتفاقية التجارة الحرة بين كندا والولايات المتحدة لعام ١٩٨٨» حكم فى مايو ١٩٩٣ بأن القرار يجب أن يعاد النظر

فيه، ولكن فقط لأن «الإعانة» بواسطة المصاريف المنخفضة وخطر التصدير قد حسبت بشكل غير صحيح.

بالرغم من هذا العدم تأكد، فإن الولايات المتحدة لها إجراء محدد، مماثل لإجراء مكافحة الإغراق، لفرض رسم جمركي لتعويض إعانة أجنبية. فعند استلام شكوى من منشأة أو صناعة مستوردة أمريكية، تقوم وزارة التجارة بتحديد ما إذا كان مورد أجنبي قد أعطى إعانة أم لا. وإذا كانت الإجابة بنعم، فإن لجنة التجارة الدولية الفيدرالية الأمريكية USITC تطبيق «اختبار الضرر». فإذا كان هناك ضرر، عندئذ يفرض رسم تعويضي countervailing duty لإلغاء الأثر السعري للإعانة الأجنبية. وإذا كان البلد المورد لا يشارك في اتفاقية عن معاملة الإعانات في دورة طوكيو ١٩٧٩ للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف، فإن اكتشاف وزارة التجارة يكون كافياً لفرض الرسم التعويضي ولا يلزم إثبات «الضرر».

٧-٧ : حجة الدفاع القومي للرسوم الجمركية

حجة الدفاع القومي للرسوم الجمركية تفترض أن صناعة ما تكون حيوية لأمن البلد نظراً لأن منتجاتها أو المهارات التي تطورها تكون ذات قيمة كبيرة للبلد أثناء زمن الحرب أو فترات الطوارئ القومية. فإذا كان، أثناء الأوقات العادية، حرية التجارة قد سمح بها في منتج هذه الصناعة، فإن الواردات قد تحصل على نصيب الأسد في السوق وإما أن تطرد المنتجين المحليين من الصناعة أو تخفض حجم الصناعة. ومع ذلك، في أوقات الطوارئ القومية أو النزاع العالمي، أنماط التجارة العادية قد تكون قد تمزقت وتقطع

إمدادات كافية من المنتج ويكون الأمن القومي قد تهدد. لمنع هذا التهديد من أن يصبح حقيقة فى المستقبل، فإن الصناعة يجب حمايتها الآن. مع الحماية الجمركية، فإن الصناعة ستفعل (تنمو بقوة) والأمن القومي لن يتقوض فيما لو حدث نزاع عالمي.

ماذا نعمل حيال هذه الحجة* النقطة المهمة التى يجب التسليم بها هى أنه ليس من السهل أن نحدد أى صناعات هى التى تكون حيوية للدفاع القومي. فى الواقع، فى الالتماسات للحماية، تقريباً كل الصناعات تقدم بعض الإدعاء بخصوص أهميتها لأمن البلد. على سبيل المثال، صناعات الساعات الأمريكية حصلت بنجاح على حماية مستخدمة هذه الحجة، وحتى صناعات الثوم garlic و مشابك الغسيل clothespin التحمت الحماية مستخدمة حجة الدفاع القومي. إن تحديد أى صناعات هى التى تكون بحق حيوية صعب جداً وفى النهاية يجب أن يتم بواسطة العملية السياسية.

وإذا ما تكون صناعة ما قد تحددت على أنها حيوية للأمن القومي، فإن مهمة الاقتصادى هى أن يوضح أن سياسات غير الرسوم الجمركية قد يكون لها تكلفة رفاهة أقل بالنسبة للبلد. على سبيل المثال، السلعة يمكن أن تخزن، كما فى حالة البترول فى أمريكا مع احتياطي البترول الاستراتيجي، وهكذا تكون متاحة عندما تنقطع الإمدادات الأجنبية. أو كما فى صناعة أشباه الموصلات semiconductor الأمريكية، حيث أقيمت منشأة مشتركة بين قطاع الأعمال والحكومة للبحث والتطوير (Sematech) لمساعدة الصناعة. أيضاً يمكن تقديم إعانة إنتاج لإبقاء المنشآت الوطنية فى العمل؛ فكما لوحظ سابقاً، الإعانة لها خسارة صافية أدنى من الرسم الجمركي.

وبالإضافة إلى ذلك، عبء حماية الصناعة سيتحمله جميع دافعي الضرائب (الذين سيستفيدون جميعاً من «الدفاع») وليس فقط بواسطة المستهلكين للمنتج المعين. وعلاوة على ذلك، كل سنة البرلمان يعيد النظر في (يراجع) مزايا الاستمرار في تقديم الإعانة، ولذا فإن هناك فرصة كبيرة لإعادة تقدير قيمة الحماية. ومن ناحية أخرى، الرسم الجمركي يميل لأن يبقى في جدول التعريفات نظراً لأنه لا يلزم سياسة منتظمة للمراجعة وإعادة النظر. فالاقتصاديون هكذا يمكنهم أن يقترحوا أدوات أخرى أفضل من الرسوم الجمركية.

٨-٧ : الرسوم الجمركية لتحسين الميزان التجاري

هذه الحجة هي حجة شائعة، وقد أصبحت بارزة في السنوات القليلة الماضية بسبب عجز الميزان التجاري الكبير للولايات المتحدة. الحجة لفرض رسم جمركي لتحسين الميزان التجاري تزعم أن فرض الرسم الجمركي سيخفض الواردات. ويفرض أن الصادرات لم تتأثر، فإن النتيجة الواضحة هي أن الميزان التجاري يتحسن، طالما أن الميزان التجاري (قيمة الصادرات ناقصاً قيمة الواردات) يصبح سالب أقل (أي أن العجز التجاري يكون قد خفض) أو أن يتحول العجز إلى فائض.

الاقتصادى يستجيب لهذه الحجة بالقول أنها تفشل في التسليم بأن الانعكاسات الاقتصادية والسياسية لهذا التصرف المركب، والنتيجة النهائية عندما تؤخذ هذه الانعكاسات في الحسبان قد تكون لاثمن في الميزان التجاري وانخفاض في رفاهية البلد (والعالم). أمثلة على هذه الانعكاسات تشمل الآتى :

- ١- معاملة بالمثل بواسطة الشركاء التجاريين.
 - ٢- انخفاض فى الدخل القومى فى الخارج والمقدرة المخفضة للبلاد الأجنبية لشراء منتجات البلد الأم.
 - ٣- انخفاض فى صادرات البلد الأم إذا كانت الواردات التى استبعدت الآن هى مدخلات فى عملية إنتاج صادرات البلد الأم.
 - ٤- انخفاض فى صادرات وزيادة فى واردات البلد الأم بسبب ارتفاع فى قيمة عملة البلد.
 - ٥- انخفاض فى صادرات وزيادة فى واردات البلد الأم بسبب الضغوط التضخمية فى البلد الأم حيث أن تطبيق الرسوم الجمركية له الأثر بتحويل الطلب إلى الداخل إلى منتجات الوطن الأم، فإن هذا الطلب الجديد يمكن أن يولد ضغوط صعودية على الأسعار إذا كان البلد الأم قريباً من التوظيف الكامل. وإذا ظهرت الميل التضخمية، عندئذ منشآت الوطن الأم تصبح أقل تنافسية فى الأسواق العالمية وفى السوق المحلى أمام سلع البلاد الأخرى.
- وهكذا، فاستخدام رسم جمركى ليس ضماناً بأن الميزان التجارى سيتحسن. وبالإضافة إلى ذلك، تركّز قدر كبير من المناقشات فى السنوات الحديثة حول العجز التجارى كظاهرة ماكرو اقتصادية أساساً وعلى الرسم الجمركى فى حد ذاته على أنه ليس له أثر على الميزان التجارى لأنه لا يخاطب المتغيرات الماكرو اقتصادية المناسبة.

النقطة المتعلقة بالتفسير الماكرو اقتصادى لعجز تجارى يمكن أن تعمل ببساطة. فى توازن ماکرو اقتصادى فى نموذج دخل قومى بسيط،

$$Y = S + Th + Q + (V - W) \dots\dots\dots (1)$$

حيث Y = الدخل القومى، S = الاستهلاك، Th = الاستثمار،

Q = الانفاق الحكومى على السلع والخدمات.

V = الصادرات، W = الواردات.

بإعادة ترتيب التعبير (١)، نحصل على :

$$(V - W) = Y - (S + Th + Q) \dots\dots\dots (2)$$

حيث أن $(S + Th + Q)$ توضح الانفاق المحلى (بواسطة المستهلكين، منشآت الأعمال، والحكومة)، فإن الاستنتاج هو أنه إذا كان يوجد عجز تجارى (أى إذا كانت $V < W$)، فإنه يحدث نظراً لأن $Y < (S + Th + Q)$ أو أن الدخل أقل من الانفاق المحلى. وبعبارة أخرى، التعبير (٢) يخبرنا بأننا تنفق أكثر من إمكانياتنا beyond our means. الطريقة الوحيدة لخفض العجز هي أن نزيد Y ، نخفض الانفاق، أو القيام ببعض المزيغ من الاثنين.

إذا كان العجز هو مشكلة ماکرو اقتصادية، فإن الرسوم الجمركية لا يحتمل أن تكون مفيدة كثيراً، خصوصاً إذا كان الاقتصاد قريباً من التوظف الكامل ولذلك فإن الدخل لا يمكن أن يزداد بأى قدر محسوس.

حتى بتجاهل التفسير الماكرو اقتصادى للمعجز، فإن سياسة أخرى غير الرسم الجمركى قد تزيل أو تخفض العجز التجارى. خسارة رفاة أقل يمكن أن تتجشم إذا اتبع البلد سياسة تعمل على الميزان التجارى فى جملته، بالتحديد، تخفيض devaluation أو انخفاض depreciation العملة (بافتراض أن قيمة ثابتة للعملة تكون موجودة مبدئياً).

النقطة التى تعمل هنا هى أن سياسات أخرى غير الرسم الجمركى قد تكون قادرة على إنجاز الهدف المعين.

الفصل الثامن

التكتلات التجارية الإقليمية

الفصول من ٤ إلى ٦ نظرت إلى عوائق الواردات التي لها فرصة متساوية، واحدة التي تفرض ضرائب أو تقيّد كافة الواردات بغض النظر عن بلد الأصل. ولكن بعض عوائق الواردات قد قصد بها أن تميز. إنها تفرض ضرائب على السلع، أو الخدمات، أو الأصول المالية من بعض البلاد أكثر من تلك التي من بلاد أخرى. تحليل الفصول ٤ إلى ٦ يمكن الآن أن يعدل ليوضح آثار التمييز التجاري السائد اليوم.

١-٨ : أنواع التكتلات الاقتصادية

بعض التجمعات الدولية تميز في التجارة وحدها، بينما الأخرى تميز بين الداخليين والخارجيين على جميع الجبهات، بحيث تصبح تقريباً مثل دول موحدة. لكي نستوعب ما يحدث الآن في أوروبا الغربية وأمريكا الشمالية وقد يحدث في مكان آخر، يتعين علينا أولاً أن نميز بين الأنواع الرئيسية للتكتلات الاقتصادية. جدول (٨-١)، والتعاريف التالية تبين تتابع التكتلات الاقتصادية نحو مزيد من التكامل.

١ - منطقة التجارة الحرة free-trade area، التي تقوم فيها الأعضاء بإزالة العوائق التجارية بين أنفسهم، ولكن يبقون على عوائقهم القومية المنفصلة ضد التجارة مع العالم الخارجى. أحد الأمثلة لمنطقة تجارة حرة، هي منطقة التجارة الحرة الأوربية «إفتا» European free trade area

جدول (٨-١) أنواع التكتلات الاقتصادية

ملامح التكتل				نوع التكتل
تيسيق كافة السياسات الاقتصادية (نقدية، مالية، إلخ)	حرية تحرك عوامل الإنتاج	رسوم جمركية خارجية موحدة	تجارة حرة بين الأعضاء	
			✓	منطقة تجارة حرة
		✓	✓	اتحاد جمركي
	✓	✓	✓	سوق مشتركة
✓	✓	✓	✓	اتحاد اقتصادي

المكونة في ١٩٦٠. أخرى هي منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية «نافتا» North American Free Trade Area، التي بدأت رسمياً في بداية ١٩٩٤.

٢- الاتحاد الجمركي Customs Union، الذي يقوم فيه الأعضاء مرة أخرى بإزالة جميع الحواجز على التجارة بين أنفسهم وأيضاً يتبعون مجموعة مشتركة من الحواجز الخارجية. الجماعة الاقتصادية الأوروبية (EEC) من ١٩٥٧ إلى ١٩٩٢ كانت تشمل اتحاد جمركي جنباً إلى جنب مع بعض الاتفاقات الأخرى. السوق المشتركة الجنوبية ماركوسور (Mercosur)، المكونة بواسطة الأرجنتين، البرازيل، باراجواي، وأوروغواي في ١٩٩١، هي بالفعل اتحاد جمركي.

٣- السوق المشتركة Common Market ، التى يسمح فيها الأعضاء بحرية كاملة لتحرك عوامل الإنتاج (هجرة العمل ورأس المال) بين أنفسهم بالإضافة إلى أن لديهم اتحاد جمركى . بالرغم من اسمه، السوق الأوروبية المشتركة (EEC) ، الذى أصبح الجماعة الأوروبية (EC) ، وهو الآن الاتحاد الأوروبى (EU) ، لم يكن سوقاً مشتركة حتى الثمانينات لأنه كان لايزال لديه عوائق أساسية لتحرك الدولى للعمل ورأس المال. الاتحاد الأوروبى (EU) أصبح سوق مشتركة حقيقية، وأكثر، فى آخر ١٩٩٢ .

٤- الاتحاد الاقتصادى الكامل Economic Union ، الذى تقوم فيه البلاد الأعضاء بتوحيد كافة سياساتها الاقتصادية، بما فى ذلك السياسات النقدية، والمالية، والاجتماعية، فضلاً عن السياسات تجاه التجارة وهجرة عوامل الإنتاج. معظم الدول هى اتحادات اقتصادية. بلجيكا ولوكسمبورج كان لديهما مثل هذا الاتحاد الاقتصادى منذ ١٩٢١ . الاتحاد الأوروبى (EU) هو على الطريق إلى وحدة كاملة.

النوعين الأولين من التكتلات الاقتصادية (منطقة التجارة الحرة + الاتحاد الجمركى) هما ببساطة تكتلات تجارية Trade blocs (أى أنهما يكونا قد أزالا كافة الحواجز التجارية الصريحة ولكنهما يكونا قد أبقيا على أو احتفظوا بحواجزهم القومية لتحرك العمل ورأس المال وذاتيتهما المالية والنقدية القومية) . التكتلات التجارية قد أثبتت أنها أسهل لتكون من الأسواق المشتركة أو الاتحادات الكاملة بين دول ذات سيادة، وهى موضوع هذا الفصل . حرية تدفق عوامل الإنتاج داخل التكتل ستعالج فقط باختصار هنا .

هل التمييز التجارى حسناً أم سيئاً ؟

إلى أى مدى يكون التمييز التجارى حسناً أم سيئاً؟ إنه يتوقف أولاً، على ما تقارنه به. بالمقارنة بسياسة حرية التجارة، وضع أو إقامة عوائق جديدة تميز ضد الواردات من بعض البلاد يكون عموماً سيئاً، مثل الرسوم الجمركية البسيطة للفصول من ٤ إلى ٦. لكن قضية التمييز التجارى تأتى إلينا عادة من زاوية مختلفة : مبتدئين برسوم جمركية موحدة (نفس الرسوم الجمركية بغض النظر عن بلد الأصل) ، ماهى المكاسب والخسائر من إزالة العوائق فقط بين بلاد معينة؟ أى ماذا يحدث عندما يتكون تكتل تجارى Trade bloc مثل الاتحاد الأوربي (EU) أو النافذا (NAFTA) ؟

هناك فكرتين متعارضتين تأتيان إلى الذهن. إحدى البديهيات هى أن تكوين اتحاد جمركى أو منطقة تجارة حرة لابد وأن يكون حسناً لأنه يمثل تحرك نحو التجارة الحرة. فإذا بدأنا من مجموعة موحدة من العوائق التجارية فى كل دولة، فقيام مجموعة منهم بإزالة العوائق التجارية بين أنفسهم من الواضح أنه يعنى عوائق تجارية أقل فى معنى ما. حيث أن هذه الفكرة تكون أقرب إلى التجارة الحرة، والفصول من ٤ إلى ٦ وجدت أن التجارة الحرة تكون أفضل مع استثناءات محدودة فقط، فإنه يبدو معقولاً أن تكوين كتلة تجارية يسمح بمزيد من التجارة ويزيد الرفاهة العالمية. بعد كل شئ، تكوين دولة من أقاليم أصغر يجلب مكاسب اقتصادية، أليس كذلك ؟

ومن الناحية الأخرى، يمكننا أن نفكر فى أسباب لماذا قد يكون تكوين كتلة تجارية حرة سيئاً، حتى مبتدئين من عوائق موحدة لكافة التجارة الدولية.

أولاً، تكوين كتلة تجارية Trade bloc قد يشجع الناس على الشراء من موردين شركاء أقل كفاءة مرتفعى التكلفة. الكتلة ستشجع انتاج مكلف داخل الكتلة إذا هى احتفظت برسوم جمركية مرتفعة على السلع من المصدر الأرخص خارج الكتلة ولا رسوم على السلع من مصدر أكثر تكلفة داخل التكتل. وعلى العكس، الرسوم الموحدة على كافة الواردات لها الميزة بأن العملاء (الزبائن) لا يزالون يعملون قدر كبير من مشترياتهم من المصدر الأرخص.

ثانياً، كل فكرة التمييز التجارى لها طعم الثنائية bilateralism للثلاثينات، أى، عندما دمرت تعاملات منفصلة مع دول فردية معظم المكاسب من التجارة العالمية.

ثالثاً، تكوين تكتلات قد يسبب احتكاك دولى ييساطة لأن السماح لشخص ما بالدخول فى الكتلة سيفلق الباب فى وجه آخرين.

لكل هذه الأسباب، قواعد منظمة التجارة العالمية (WTO) تعارض التمييز التجارى من حيث المبدأ. أحد المبادئ الأساسية لمنظمة التجارة العالمية هو أن العوائق التجارية يجب أن تخفض بالتساوى وبدون تمييز بالنسبة لجميع الشركاء التجاريين الأجانب. أى أن منظمة التجارة العالمية تساند مبدأ الدولة الأولى بالرعاية. مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، ويرجع تاريخه إلى موجة منتصف القرن ١٩ لحرية التجارة التى قادتها بريطانيا، ينص على أن أى امتياز معطى لأى دولة أجنبية يجب أن يعطى لكافة البلاد التى لها وضع الدولة الأولى بالرعاية، ومنظمة التجارة العالمية تقول أن كافة الأطراف المتعاقدة قد خولت هذا الوضع.

ومع ذلك، أجزاء أخرى من قواعد منظمة التجارة العالمية تسمح بالانحرافات عن مبدأ الدولة الأولى بالرعاية تحت ظروف محددة. أحد الانحرافات هو المعاملة الخاصة للبلاد النامية. انحراف آخر يسمح بتكوين تكتلات تجارية إذا كانت الكتلة التجارية تزيل الرسوم الجمركية والقيود التجارية الأخرى على معظم التجارة بين أعضاءها، وإذا كانت عوائقها التجارية ضد غير الأعضاء لا تزيد في المتوسط. منظمة التجارة العالمية، والجات من قبلها، قد بدت مثل «نمر من ورق» عندما تآتى إلى عدم التمييز، نظراً لأن هذه القواعد قد طبقت بتساهل، ولم يحدث أبداً أن حكم على كتلة تجارية بأنها خالفت القواعد. بحلول أواخر التسعينات، كان نصف التجارة العالمية تقريباً يتم داخل تكتلات تجارية عاملة، بما في ذلك الـ ١٥ دولة الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، والـ ٤ دول الباقية للافتاء، واتفاقات التجارة التفضيلية التي للاتحاد الأوروبي مع ٢٦ دولة (تقريباً أوروبية) أخرى (تشمل بلاد الافتاء)، والـ ٣ بلاد النافتاء، منطقة التجارة الحرة بين إسرائيل والولايات المتحدة، والـ ٤ دول مركوسور Mercosur، واتفاقاتها التجارية مع شيلي وبوليفيا، واتفاق العلاقات التجارية الوثيقة بين استراليا ونيوزيلندا.

٢-٨: النظرية الأساسية للاتحادات الجمركية: خلق التجارة وتحويل التجارة

التمييز التجارى يمكن فى الواقع أن يكون إما حسناً أو سيئاً. يمكننا أن نعطي مثال لهذا وفى معرض العملية نكتشف ماهى الشروط التى تفصل الحالات الحسنة عن الحالات السيئة.

إنه قد يبدو لغزاً أن تكوين اتحاد جمركى (أو منطقة تجارة حرة) يمكن إما أن يرفع أو يخفض الرفاهة طالما أن إزالة الحواجز بين الدول الأعضاء يبدو كخطوة نحو حرية التجارة. ومع ذلك، تحليل الاتحاد الجمركى هو مثال آخر للنظرية الصعبة المعروفة بنظرية Second best.

نظرية الاتحادات الجمركية تحدد نوعين من الآثار : (١) آثار استاتيكية، أو قصيرة الأجل، تنتج من إعادة تخصيص للموارد (العمل، رأس المال، والموارد الأخرى) للاقتصادات الأعضاء، (٢) آثار ديناميكية، أو طويلة الأجل، التى تؤثر على الطاقة الانتاجية، والانتاجية، والنمو للاقتصادات الأعضاء. وفى توضيح هذه الآثار، سنقصر انتباهنا على الاتحادات الجمركية، ولكن معظم ما يقال يشير أيضاً إلى الأشكال الأخرى للتكامل الاقتصادى.

أولاً - الآثار الاستاتيكية للاتحادات الجمركية

تتوقف الآثار الاستاتيكية، أو قصيرة الأجل، للاتحاد الجمركى على ما إذا كان هذا الاتحاد منشئاً للتجارة أم محولاً للتجارة. دعنا أولاً نوضح ما المقصود بخلق التجارة وتحويل التجارة.

نظراً لأن تكوين اتحاد جمركى بين مجموعة من الدول يتضمن كلاً من حرية التجارة بين أعضائه من الدول (التحرير) وفى نفس الوقت قيوداً على الواردات من الدول غير الأعضاء أو الدول الثالثة (الحماية)، فإنه تكون له آثار إيجابية وسلبية على التجارة. الأثر الإيجابى يحدث عندما تحفز إزالة الرسوم الجمركية الداخلية والحواجز الأخرى تجارة جديدة بين الدول الأعضاء التى لاتزيج واردات من بلد ثالث خارج الاتحاد. هذا الأثر الإيجابى، ويعرف بخلق التجارة trade creation، ينتج من الانتقال من منتج مرتفع

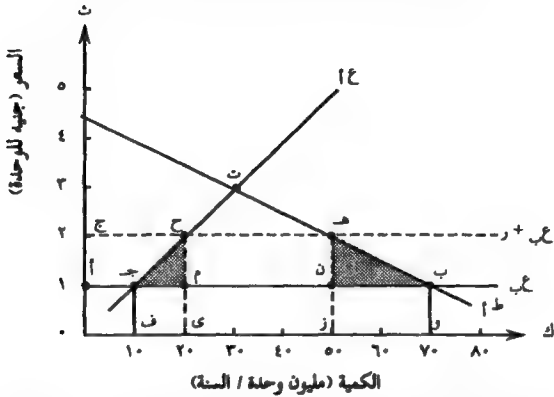
التكلفة داخل الاتحاد إلى منتج منخفض التكلفة أيضاً داخل الاتحاد. ومن ناحية أخرى، الأثر السلبي على التجارة يحدث عندما تشتري الدول الأعضاء الآن من كل منها الأخرى ما كانت تشتريه قبلاً من دول ثالثة خارج الاتحاد. هذا الأثر السلبي، ويعرف بتحويل التجارة *trade diversion*، ينتج من الانتقال من منتج منخفض التكلفة خارج الاتحاد إلى منتج مرتفع التكلفة داخل الاتحاد.

أولاً- آثار الاتحاد الجمركي المنشئ للتجارة

كما سبق أن ذكرنا، خلق التجارة يحدث عندما يستبدل بعض الانتاج المحلي في دولة عضو في الاتحاد الجمركي بواردات أقل تكلفة من دولة أخرى عضو في الاتحاد. افترض أن جميع الموارد تكون موظفة بالكامل قبل وبعد تكوين الاتحاد الجمركي، هذا يزيد رفاهية الدول الأعضاء لأنه يؤدي إلى تخصص أكبر في الانتاج قائم على الميزة النسبية. الاتحاد الجمركي المنشئ للتجارة يزيد أيضاً رفاهية الدول غير الأعضاء لأن بعضاً من الزيادة في دخلها الحقيقي (بسبب تخصصها الأكبر في الانتاج) يتسرب في صورة زيادة في الواردات من بقية العالم.

آثار الاتحاد الجمركي المنشئ للتجارة قد صورت في شكل (٨-١). في هذا الشكل، ط، ع، أ هي منحنيات الطلب والعرض المحلية للسلعة س في الدولة (أ). افترض أن سعرالتجارة الحرة للسلعة س هو $1 =$ جنيه في الدولة (ب)، $1.5 =$ ث جنيه في الدولة (ج) (أو بقية العالم). ويفترض أن الدولة (أ) صغيرة جداً بحيث لا تستطيع أن تؤثر على هذه الأسعار.

شكل (٨-١) اتحاد جمركى منشئ للتجارة



قبل تكوين الاتحاد الجمركى، البلد (أ) كان يفرض رسماً جمركياً نسبته ٢١٠٠ على واردات السلعة من الآلية من البلد (ب) أو أى بلد آخر: ونظراً لأن البلد (ب) هو المنتج الأدنى تكلفة، فإن البلد (أ) يحصل على كل واردته من السلعة من البلد (ب)، ولا يستورد شيئاً من البلد (ج) لأن السعر شاملاً الرسم الجمركى ث = ٢ جنيه. الرسم الجمركى يرفع منحني عرض البلد (ب) للواردات من ع ب إلى ع ب + ر. وعند السعر الناتج ث = ٢ جنيه، البلد (أ) يستهلك ٥٠ مليون وحدة من س، ينتج منها ٢٠ مليون وحدة محلياً، ويستورد ٣٠ مليون وحدة من البلد (ب). البلد (أ) يحصل أيضاً إيراداً جمركياً قدره ٣٠ مليون جنيه (م ح هـ ن). وبعد أن يدخل البلد (أ) فى اتحاد جمركى مع البلد (ب) فقط، فإن واردات السلعة من البلد (ب) تدخل بلا رسوم جمركية بسعر ث = ١ جنيه. عند هذا السعر، البلد (أ) يستهلك ٧٠ مليون وحدة من السلعة من، ينتج منها ١٠ مليون وحدة محلياً، ويستورد ٦٠ مليون وحدة من البلد (ب). الإيراد الجمركى يختفى، والمساحة (أ ج ح ج) تمثل تحويلاً من المنتجين المحليين إلى المستهلكين المحليين. هذا يترك مكسب صافى فى الرفاهة للبلد (أ) ككل مساوٍ لـ ١٥ مليون جنيه، معطى بواسطة مجموع مساحة المثلثين المظللين جـ م ب هـ ن. هذه هى حالة خلق تجارة لأن واردات منخفضة التكلفة من البلد (ب) تحمل محل إنتاج مرتفع التكلفة فى البلد (أ).

فإذا كانت الدولة (أ) تفرض مبدئياً رسماً جمركياً قيمياً غير تمييزي نسبته ١٠٠٪ على كافة الواردات من السلعة س، عندئذ الدولة (أ) ستستورد السلعة س من الدولة (ب) بتكلفة $\theta = ٢$ جنيه.

في الشكل، ع ب هو منحني عرض الواردات تام المرونة للسلعة س من الدولة (ب) في ظل حرية التجارة، وفرض رسم جمركي ١٠٠٪ يرفع منحني عرض الواردات من الدول (ب) إلى ع ب + ر. وبناءً عليه، سعر السلعة س في الدولة (أ) هو $\theta = ٢$ جنيه، كما يتحدد بتقاطع ع ب + ر مع ط م عند نقطة هـ. الدولة (أ) لا تستورد السلعة س من الدولة (ج) نظراً لأن السعر شاملاً الرسم الجمركي للسلعة س المستوردة من الدولة (ج) سيكون $\theta = ٣$ جنيه.

عند السعر $\theta = ٢$ جنيه، الدولة (أ) تستهلك ٥٠ مليون وحدة من السلعة س، مع كون ٢٠ مليون وحدة منتجة محلياً، ٣٠ مليون وحدة مستوردة من الدولة (ب). الدولة (أ) أيضاً تحصل ٣٠ مليون جنيه (م ح هـ ن) كإيراد جمركي.

فإذا قامت الدولة (أ) الآن بتكوين اتحاد جمركي مع الدولة (ب)، فإن الاتحاد الجمركي يزيل الرسم الجمركي الذي تفرضه الدولة (أ) على واردات السلعة س من الدولة (ب) فقط، حتى أن منحني عرض الواردات يهبط إلى منحني التجارة الحرة، ع ب. سعر السلعة س يهبط من $\theta = ٢$ جنيه إلى $\theta = ١$ جنيه في الدولة (أ). عند هذا السعر، الدولة (أ) تستهلك ٧٠ مليون وحدة من السلعة س، مع كون ١٠ مليون وحدة منتجة محلياً، و ٦٠ مليون وحدة مستوردة من الدولة (ب). هذا الانتقال في التجارة

هو خلق تجارة لأن انتاج مرتفع التكلفة فى البلد (أ) قد استبدل بإنتاج منخفض التكلفة فى البلد (ب). فى هذه الحالة الدولة (أ) لا تحصل أى رسوم جمركية.

الاستفادة للمستهلكين فى الدولة (أ) الناجمة من تكوين الاتحاد الجمركى تكون مساوية للمساحة أ ج هـ ب (الزيادة فى فائض المستهلك). ومع ذلك، فإن جزءاً فقط من هذه الاستفادة يمثل مكسب صافى فى الرفاهة بالنسبة للدولة (أ) ككل. أى أن المساحة (أ ج ح جـ) تمثل خفصاً فى فائض المنتجين المحليين، بينما المساحة (م ح هـ ن) تمثل خسارة الحكومة لإيرادات الجمارك. هذا يترك فقط مجموع مساحة المثلثين المظللين جـ ح م، ب هـ ن (أو ما يوازى ١٥ مليون جنيه) كمكسب صافى فى الرفاهة للدولة (أ) من تكوين الاتحاد الجمركى.

المثلث جـ ح م هو مكون الانتاج للكسب فى الرفاهة من خلق التجارة وينتج من انتقال انتاج ١٠ مليون وحدة من السلعة س من منتجين محليين أقل كفاءة فى الدولة (أ) (بتكلفة كلية قدرها ف ي ح جـ). المثلث ب هـ ن هو مكون الاستهلاك للكسب فى الرفاهة من خلق التجارة وينتج من الزيادة فى استهلاك ٢٠ مليون وحدة من السلعة س فى الدولة (أ)، معطياً استفادة (ز و ب هـ) مع انفاق (ز و ب ن) فقط.

الاقتصادى چاكوب فاينر، الذى كان من أوائل الاقتصاديين الذين طوروا نظرية الاتحادات الجمركية فى ١٩٥٠، ركز على أثر الانتاج لخلق التجارة وتجاهل أثر الاستهلاك. وقد قام الاقتصادى جون ميد فيما بعد بعمد نظرية الاتحادات الجمركية فى ١٩٥٥. وكان أول من اعتبر أثر الاستهلاك.

وقد قام الاقتصادى جونسون بعدئذ باضافة الثلثين ليحصل على المكسب الكلى فى الرفاهة من تكوين اتحاد جمركى.

ثانياً - آثار الاتحاد الجمركى المحول للتجارة

كما سبق وأوضحنا، تحويل التجارة يحدث عندما تستبدل واردات أقل تكلفة من خارج الاتحاد الجمركى بواردات أعلى تكلفة من عضو بالاتحاد. هذا ينتج بسبب المعاملة التجارية التفضيلية الممنوحة للدول الأعضاء. تحويل التجارة فى حد ذاته، يخفض الرفاهة لأنه ينقل الانتاج من منتجين أكثر كفاءة خارج الاتحاد الجمركى إلى منتجين أقل كفاءة داخل الاتحاد. وبناءً عليه، تحويل التجارة يسوء التخصيص الدولى للموارد وينقل الانتاج بعيداً عن الميزة النسبية.

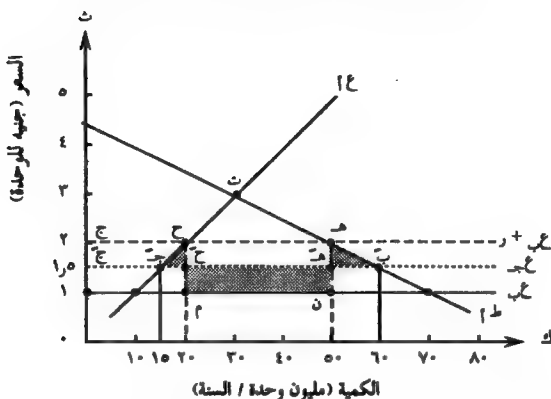
وبلاحظ أن الاتحاد الجمركى المحول للتجارة يتمخض عن كلا من خلق تجارة وتحويل تجارة، ولذا فهو يمكن أن يزيد أو يخفض رفاهية أعضاء الاتحاد، على حسب القوة النسبية لكل من هاتين القوتين المتعارضتين. رفاهية غير الأعضاء يمكن أن يتوقع أن تنخفض لأن مواردهم الاقتصادية يمكن أن تستخدم فقط بكفاءة أقل عما كان عليه الحال قبل أن تكون التجارة قد حولت بعيداً عنهم. وهكذا، فعلى حين أن الاتحاد الجمركى المنشئ للتجارة يقود إلى خلق تجارة ويزيد بشكل قاطع رفاهية الأعضاء وغير الأعضاء، فإن الاتحاد الجمركى المحول للتجارة يقود إلى كلا من خلق تجارة وتحويل تجارة، ويمكن أن يزيد أو يخفض رفاهية الأعضاء (وسينخفض رفاهية بقية العالم).

آثار الاتحاد الجمركى المحول للتجارة قد صورت فى شكل (٨-٢). فى هذا الشكل، ط، ع، أ هى منحنيات الطلب والعرض المحلية للسلعة س فى الدولة (أ)، بينما ع ب، ع ج هما منحني عرض الواردات تامة المرونة فى حالة حرية التجارة للدولة (ب)، والدولة (ج)، على التوالى.

مع رسم جمركى غير تمييزى نسبته ١٠٠٪ على الواردات من السلعة س، الدولة (أ) تستورد السلعة س من الدولة (ب) بسعر شامل للرسم الجمركى $\theta = ٢$ جنيه على مدى ع ب + ر (بالضبط كما فى شكل ٨-١). كما رأينا سابقاً، عند سعر $\theta = ٢$ جنيه، الدولة (أ) تستهلك ٥٠ مليون وحدة من السلعة س، مع كون ٢٠ مليون وحدة منها تنتج محلياً، و ٣٠ مليون وحدة تستورد من الدولة (ب). الدولة (أ) أيضاً تحصل ٣٠ مليون جنيه (ح م ن هـ) كإيراد جمركى.

الآن، إذا قامت الدولة (أ) بالدخول فى اتحاد جمركى مع الدولة (ج) فقط (أى تزيل الرسوم الجمركية على الواردات من الدولة جـ فقط)، فإن المستوردين فى الدولة (أ) يجدون أنه من الأرخص لهم أن يستوردوا السلعة س من الدولة (ج) بسعر $\theta = ١٥$ جنيه حيث إن الواردات من (ج) لاتخضع لأى رسوم جمركية بعد تكوين الاتحاد الجمركى معها. وعند $\theta = ١٥$ جنيه، الدولة (أ) تستهلك ٦٠ مليون وحدة من السلعة س، مع كون ١٥ مليون وحدة تنتج محلياً، و ٤٥ مليون وحدة تستورد من الدولة (ج). فى هذه الحالة، الدولة (أ) لاتحصل أى إيراد جمركى. الواردات من السلعة س فى الدولة (أ) تكون الآن قد حولت من المنتجين الأكثر كفاءة

شكل (٨-٢) اتحاد جمركى محول للتجارة



قبل تكوين الاتحاد الجمركى بين البلدين (أ)، (ج)، كان البلد (أ) يستورد السلعة من
 البلد (ب) بسعر أقل مما كان سيدفع للواردات من البلد (ج) (٢ جنيه بالمقارنة بـ ٣ جنيه).
 ولكن بعد تكوين الاتحاد الجمركى مع (ج)، الواردات من البلد (ج) لم تعد تخضع لدفع
 أى رسوم جمركية، وسعر الاستيراد ينخفض إلى مستوى سعر البلد (ج) الذى يكون أدنى من
 السعر (شاملاً الرسم الجمركى) للواردات من البلد (ب). وبناءً عليه، البلد (أ) يستورد الآن
 السلعة من البلد (ج) بدلاً من البلد (ب). هذه هى حالة لتحويل تجارة نظراً لأن واردات
 مرتفعة التكلفة من البلد (ج) قد حلت محل واردات منخفضة التكلفة من البلد (ب). البلد
 (أ) لديه مكاسب رفاة، كما تقاس بواسطة مجموع مساحة المثلثين المظللين، ولكن هذا
 الكسب يقابله خسارة رفاة، كما تقاس بمساحة المستطيل المظلل. صافى مكسب (أو
 خسارة) البلد (أ) يتوقف على الحجم النسبى لمجموع مساحة المثلثين مقابل حجم مساحة
 المستطيل. وحيث أنه فى هذه الحالة حجم مساحة المستطيل المظلل التى تقاس الخسارة فى
 الرفاهة من تحويل التجارة فى حد ذاته تفوق حجم مجموع مساحة المثلثين المظللين الذى
 يقيس الكسب فى الرفاهة من خلق التجارة البحت، فإن هذا الاتحاد الجمركى المحول للتجارة
 يقود إلى خسارة صافية فى الرفاهة بالنسبة للبلد (أ).

في الدولة (ب) إلى المنتجين الأقل كفاءة في الدولة (ج)، لأن التعريفية الجمركية تميز ضد الواردات من الدولة (ب) (التي هي خارج الاتحاد). لاحظ أن واردات الدولة (أ) من السلعة س كانت ٣٠ مليون وحدة قبل تكوين الاتحاد الجمركي، وأصبحت ٤٥ مليون وحدة بعد تكوين الاتحاد الجمركي. وبناء عليه، الاتحاد الجمركي المحول للتجارة يؤدي أيضاً إلى بعض الخلق للتجارة.

آثار الرفاهة على الدولة (أ) الناتجة من تكوين اتحاد جمركي مع الدولة (ج) يمكن أن تقاس من المساحات المظللة المبينة في شكل (٨-٢). مجموع مساحة المثلثين المظللين جـ ح ح، ب هـ هـ (٣٧٥ مليون جنيه) هو الكسب في الرفاهة الناتج من خلق التجارة البحت، بينما مساحة المستطيل المظلل م ن هـ ح (١٥ مليون جنيه) هي الخسارة في الرفاهة من تحويل الـ ٣٠ مليون وحدة المبدئية من الواردات من الدولة (ب) الأدنى تكلفة إلى الدولة (ج) الأعلى تكلفة. على وجه التحديد، من الكسب في فائض المستهلكين البالغ ج ح هـ ب الناتج من تكوين الاتحاد الجمركي، ج ح ج ح تمثل تحويلاً من فائض المنتجين إلى فائض المستهلكين في الدولة (أ)، ولذلك ينمحي (أي لا يترك مكسب صافى أو خسارة صافية بالنسبة للدولة (أ) ككل). من الإيراد الجمركي ح م ن هـ (٣٠ مليون جنيه) المحصل بواسطة الدولة (أ) قبل تكوين الاتحاد الجمركي مع الدولة (ج)، ح ح هـ هـ قد حول إلى المستهلكين في الدولة (أ) في شكل سعر أدنى للسلعة س، بعد تكوين الاتحاد الجمركي. هذا يترك فقط مساحة المثلثين المظللين جـ ح ح، ب هـ هـ كمكسب صافى للدولة (أ)، ومساحة المستطيل المظلل م ن هـ ح كخسارة من الإيراد الجمركي.

حيث أن مساحة المستطيل المظلل (١٥ مليون جنيه) التي تقيس الخسارة في الرفاهة من تحويل التجارة في حد ذاته تفوق مجموع مساحة المثلثين المظللين (٣٧٥ مليون جنيه) التي تقيس الكسب في الرفاهة من خلق التجارة البحت، فإن هذا الاتحاد الجمركي المحول للتجارة يؤدي إلى خسارة صافية في الرفاهة قدرها ١١٢٥ مليون جنيه بالنسبة للدولة (أ). ومع ذلك، فإن هذا لا يحتاج لأن يكون هذا هو الحال دائماً. بالنظر إلى شكل (٨-٢)، يمكننا أن نرى أنه كلما كانت ط، ع، أ أكثر مرونة (في المدى المناسب)، وكلما كانت ع ج، أقرب إلى ع ب، كلما كبر مجموع مساحة المثلثين المظللين وكلما صغرت مساحة المستطيل المظلل. هذا يجعل من الأكثر احتمالاً أن يؤدي حتى الاتحاد الجمركي المحول للتجارة إلى كسب صافي في الرفاهة بالنسبة للدولة المنضمة للاتحاد الجمركي.

المحاولات العديدة لقياس (على أساس الخطوط السابق مناقشتها) الآثار الاستاتيكية الناتجة من تكوين الاتحاد الأوروبي جاءت جميعاً بشكل مشير للدهشة بمكاسب رفاهة صافية صغيرة (في المدى من ١٪ إلى ٢٪ من إجمالي الناتج المحلي).

الشروط التي من الأكثر احتمالاً أن تؤدي إلى زيادة الرفاهة

تحت أي ظروف يحتمل أن يؤدي الاتحاد الجمركي إلى خلق تجارة وزيادة في الرفاهة؟

أولاً - كلما كانت الرسوم الجمركية للدول الأعضاء قبل تكوين الاتحاد مرتفعة، كلما زاد احتمال خلق تجارة في منتجات كانت قبلاً محمية ضد الواردات.

ثانياً - كلما كان عدد الدول المكونة للاتحاد الجمركى كبيراً، وكلما كان حجمها كبيراً، كلما زاد احتمال أن يقع المنتجين الأدنى تكلفة داخل نطاق الاتحاد.

ثالثاً - كلما كانت اقتصاديات الدول الأعضاء متنافسة بدلاً من أن تكون متكاملة. عندئذ تكون هناك فرص أكبر للتخصص فى الانتاج وخلق للتجارة مع تكوين الاتحاد الجمركى. وبناء عليه، الاتحاد الجمركى من الأكثر احتمالاً أن يزيد الرفاهة إذا كَوْن بواسطة دولتين صناعيتين متنافستين بدلاً منه بواسطة دولة صناعية وأخرى زراعية (متكاملتين).

رابعاً - كلما كانت الدول أعضاء الاتحاد الجمركى متقاربة جغرافياً، أى كلما قصرت المسافات بينها، عندئذ لاتمثل تكاليف النقل عائقاً أمام خلق التجارة بين الدول الأعضاء.

خامساً - كلما كانت العلاقة التجارية والاقتصادية بين الأعضاء المحتملين للاتحاد الجمركى قبل الاتحاد كبيرة. هذا يؤدي إلى فرص أكبر لمكاسب كبيرة فى الرفاهة كنتيجة لتكوين الاتحاد.

الأسباب وراء النجاح الأكبر للاتحاد الأوربي، بالمقارنة بمنطقة التجارة الحرة الأوربية هى أن اقتصاديات الدول المكونة للاتحاد الأوربي كانت متنافسة أكثر منها متكاملة، وكانت متقاربة جغرافياً، ولها تجارة كبيرة قبل الاتحاد وذلك بالمقارنة بدول منطقة التجارة الحرة الأوربية.

آثار استاتيكية أخرى للاتحادات الجمركية

هناك آثار رفاهة استاتيكية أخرى ناتجة من تكوين اتحاد جمركى. إحدى هذه هى الوفورات الإدارية من الاستغناء عن موظفى الجمارك، خفر الحدود،

وما إلى ذلك، بالنسبة للتجارة بين الدول الأعضاء. هذه الفائدة تنشأ بغض النظر عما إذا كان الاتحاد الجمركي منشئاً للتجارة أم محولاً للتجارة. ثانياً، الاتحاد الجمركي المحول للتجارة، عن طريق تخفيض طلبه على الواردات من / وعرضه للمصادر إلى / بقية العالم، من المحتمل أن يؤدي إلى تحسن في شروط التجارة الجماعية للاتحاد الجمركي. هذا يمكن أن يوضح بيانياً بواسطة انتقال للدخل لمنحى الطلب المتبادل للاتحاد الجمركي. مع ذلك، بالنسبة لاتحاد جمركي منشئ للتجارة، العكس يحتمل أن يحدث طالما أن جزءاً من الزيادة في الدخل الحقيقي الناتجة من تكوين الاتحاد الجمركي يتسرب في صورة طلب أكبر على الواردات من بقية العالم. وما إذا كانت شروط تجارة عضو فرد في الاتحاد تتحسن، تتدهور، أو تظل ثابتة على ماهي عليه يتوقف على الظروف. أخيراً، أى اتحاد جمركي، عن طريق تصرفه ككتلة واحدة في مفاوضات التجارة الدولية، يحتمل أن تكون له قوة مساومة أكبر كثيراً من كل أعضائه منفردين. فمما لاشك فيه، على سبيل المثال، أن هذا هو الحال بالنسبة للاتحاد الأوروبي.

ثانياً - الآثار الديناميكية للاتحادات الجمركية

فيما سبق اعتبرنا فقط الآثار الاستاتيكية، أو قصيرة الأجل، للاتحادات الجمركية. الآثار الديناميكية، أو طويلة الأجل، يصعب تحديدها كمياً ولكنها يحتمل أن تكون أكثر أهمية بكثير. هذه ترجع إلى إزدياد حدة المنافسة، وفورات الحجم، تشجيع الاستثمار، والاستخدام الأفضل للموارد الاقتصادية. وسنقوم بفحص هذه كل بدوره.

١- الاستفادة الديناميكية الكبرى من تكوين الاتحاد الجمركي هي لزيادة حدة المنافسة التي يحتمل أن تنتج. فنتيجة لإزالة الحواجز بين الدول الأعضاء، فإن المنافسة بين الشركات في داخل الاتحاد ستزداد حيث أن الشركات في كل دولة ستنتظر إلى أبعد من أسواقها المحلية إلى أسواق في دول أخرى أعضاء في الاتحاد. هذه المنافسة بين الشركات داخل الاتحاد قد تؤدي إلى مكاسب كبيرة في الكفاءة. أي أنه، في غياب الاتحاد الجمركي، من المحتمل أن ينمو المنتجين (خصوصاً أولئك الذين يكونون في أسواق احتكارية واحتكار قلة) بتكاسل ومستكنين وراء الحواجز الجمركية. ولكن عندما يتكون اتحاد جمركي وتزال الحواجز الجمركية بين الدول الأعضاء، فإن المنتجين في كل دولة يجب أن يصبحوا أكثر كفاءة لكي يواجهوا منافسة المنتجين الآخرين داخل الاتحاد، يندمجون، أو يخرجون من العمل. زيادة مستوى المنافسة يحتمل أيضاً أن يشجع تطوير واستخدام تكنولوجيات جديدة. كل هذه الجهود ستخفض تكاليف الانتاج لصالح المستهلكين في الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي. بطبيعة الحال، الاتحاد الجمركي يجب أن يكون متبها (عن طريق تمرير وفرض تشريع لمكافحة الاحتكار) إلى أن مثل هذه الممارسات لاحتكار القلة مثل التواطؤ واتفاقات تقسيم السوق، التي قد تكون قبلاً قد قيدت المنافسة على المستوى القومي، لم تستبدل بممارسات مماثلة على مستوى الاتحاد بعد تكوين الاتحاد الجمركي. وهذا هو بالضبط ما حاول الاتحاد الأوروبي أن يفعله.

٢- الفائدة الثانية المحتملة من تكوين اتحاد جمركي هي وفورات الحجم التي يحتمل أن تنتج من السوق الموسعة. فعندما تتوسع الشركات وتنتج لسوق

أكبر، فقد تتمتع بوفورات كبيرة للحجم. ومع ذلك، يجب الإشارة إلى أنه حتى الدولة الصغيرة التي ليست عضواً في أى اتحاد جمركى يمكنها أن تغلب على صغر سوقها المحلى وتحقق وفورات حجم أساسية في الانتاج عن طريق التصدير إلى بقية العالم. على سبيل المثال، لقد وجد أن المشروعات في صناعات رئيسية كثيرة في مثل تلك الدول الصغيرة نسبياً مثل بلجيكا وهولندا كانت بالفعل من حجم مقارن للمشروعات الأمريكية في الولايات المتحدة قبل أن ينضموا إلى الاتحاد الأوروبى، ومن ثم كانت بالفعل تتمتع بوفورات حجم كبيرة عن طريق الانتاج للسوق المحلية وللتصدير. ومع ذلك، فقد تحققت وفورات كبيرة بعد تكوين الاتحاد الأوروبى عن طريق تخفيض مدى المنتجات المميزة المصنعة في كل مشروع، وزيادة دورات الانتاج Production runs.

٣- فائدة أخرى محتملة هي تشجيع الاستثمار للاستفادة من السوق الموسعة ولمقاومة لزيادة حدة المنافسة. وعلاوة على ذلك، قد يكون هناك تدنٍ للدخل لاستثمارات أجنبية من منشآت أجنبية ترغب في تفادى حاجز التعريفية الخارجية المشتركة عن طريق الانتاج داخل الاتحاد الجمركى. وبعبارة أخرى، تكوين الاتحاد الجمركى يحتمل أن يشجع الخارجيين على إقامة تسهيلات انتاج داخل الاتحاد الجمركى لتفادى الحواجز الجمركية (التمييزية) المفروضة على المنتجات غير الاتحادية. هذا هو مايسمى «مصانع التعريفية الجمركية» Tariff Factories. الاستثمارات الضخمة التي قامت بها المنشآت الأمريكية في أوروبا بعد سنة ١٩٥٥، ومرة أخرى بعد سنة ١٩٨٦ يمكن أن توضح بعدم رغبتها في أن تستبعد من هذه السوق النامية بسرعة.

٤- أخيراً، فى اتحاد جمركى الذى يكون أيضاً سوق مشتركة، حرية الانتقال داخل الجماعة الموحدة للعمل ورأس المال يحتمل أن تتمخض عن استخدام أفضل للموارد الاقتصادية للجماعة كلها.

هذه المكاسب الديناميكية، أو طويلة الأجل، الناتجة من تكوين اتحاد جمركى يفترض أن تكون أكبر بكثير من المكاسب الاستاتيكية، أو قصيرة الأجل، السابق مناقشتها، وهى ستؤدى بلاشك إلى زيادة رفاهية الدول أعضاء الاتحاد الجمركى. فى الواقع، لقد كانت هى السبب مبدئياً فى سعى بريطانيا للانضمام إلى الاتحاد الأوروبى فى ١٩٧٣. وتوضح الدراسات التطبيقية أن هذه المكاسب الديناميكية تكون أكبر بنحو خمس أو ست مرات من المكاسب الاستاتيكية.

٨-٣ : بعض تجارب التكامل الاقتصادى

فى هذا القسم سنقوم بعمل مسح مختصر لبعض تجارب التكامل الاقتصادى حول العالم، فنعرض أولاً لتجربة الاتحاد الأوروبى، ومنطقة التجارة الحرة الأوربية، ومنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، وبعدئذ نتعرض باختصار لتجارب التكامل الاقتصادى بين الدول النامية، وبين دول أوروبا الشرقية وجمهوريات الاتحاد السوفيتى السابق.

الاتحاد الأوروبى (European union (EU

لقد بدأ التعاون الاقتصادى الأوروبى بعد الحرب مع تأسيس منظمة التعاون الاقتصادى الأوروبى (OEEC) فى ١٩٤٨ لتتولى تخصيص معونة

مشروع مارشال وتمجيل انتعاش أوروبا الغربية. فى الخمسينات، تفككت بسرعة الحصص وقيود المدفوعات على التجارة داخل دول منظمة التعاون الاقتصادى الأوروبى، ونمت البلاد الأوروبية متعودة على التعاون الوثيق فى التجارة والمسائل الاقتصادية الأخرى. ومع ذلك، فقد اعتبر كثير من الأوربيين فضلاً عن الأمريكيين التعاون الاقتصادى تحت إشراف منظمة التعاون الاقتصادى الأوروبى غير كاف لمكافحة مشاكل أوروبا. لقد جادلوا بأنه التكامل الاقتصادى فقط الذى يعلو على الحدود القومية هو الذى سيمكن أوروبا من أن تلحق بالاقتصاديات القارية للولايات المتحدة والاتحاد السوفيتى. التكامل الاقتصادى سيخلق الأسواق الكبيرة التنافسية التى هى شرط ضرورى للإنتاج الكبير ووفورات الحجم، وسيحفز تخصيص أكثر كفاءة للعمل، والمواد، ورأس المال.

بتأييد ومساندة من الولايات المتحدة، الاتجاه إلى الوحدة الاقتصادية الأوروبية قد اكتسب قوة دافعة فى الخمسينات بالرغم من الشكوك الكبيرة فى نجاحها النهائى. وقد كان أول نجاح ملموس لها هو تأسيس الجماعة الاقتصادية للفحم والصلب (ECSC) فى ١٩٥٢ لخلق سوق مشتركة فى الفحم والصلب والحديد الخام التى تشمل ست دول هى فرنسا، ألمانيا الغربية، إيطاليا، بلجيكا، هولندا، ولوكسمبورج. والخطوة الثانية الكبرى نحو الوحدة الاقتصادية كانت هى التفاوض والموافقة بواسطة نفس هذه الدول على معاهدة (روما) تنشئ الجماعة الاقتصادية الأوروبية (EEC) فى ١٩٥٧. (لقد أصبح الآن إجراءً عادياً أن نستخدم رمز الاتحاد الأوروبى (EU) بدلاً من الجماعة الاقتصادية الأوروبية (EEC)).

وقد أدى فشل المفاوضات لإنشاء منطقة تجارة حرة أوسع بين دول منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي إلى تكوين رابطة التجارة الحرة الأوروبية (EFTA) في ١٩٦٠ بواسطة بريطانيا، الدول الإسكندنافية الثلاث، وسويسرا، والنمسا، والبرتغال. خلال الستينيات ظلت أوروبا الغربية منقسمة بين «الست والسيح»، ولكن الانفصال بين الاتحاد الأوروبي واقفا هو الآن أقل ما يمكن. لقد انضمت بريطانيا، الدانمارك، وأيرلندا إلى الاتحاد الأوروبي في بداية ١٩٧٣، وعملت دول اقفا الأخرى ترتيبات للتجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي أقل من العضوية الكاملة. ومع دخول اليونان في ١٩٨١، وأسبانيا والبرتغال في ١٩٨٦، فإن الاتحاد الأوروبي أصبح يضم الآن اثني عشر عضواً (انظر جدول ٨-٢).

السمة الرئيسية للاتحاد الأوروبي هي إنشاء اتحاد جمركي بالنسبة لكلا من السلع الصناعية والزراعية، متضمناً إلغاء كافة القيود على التجارة بين الدول الأعضاء وإقامة تعريف جمركية خارجية مشتركة. ولكن الاتحاد الأوروبي يذهب أبعد كثيراً من هذا. هدف ثان هو إنشاء سوق مشتركة مع حرية انتقال العمل، ورأس المال وعوامل الانتاج الأخرى فضلاً عن المنتجات. وهدف ثالث هو إقامة اتحاد اقتصادي كامل، مع حرية انتقال المنتجات، الخدمات، الأفراد، ورأس المال، وتنسيق وتوحيد السياسات الاجتماعية، والمالية، والنقدية. الهدف النهائي هو تكوين اتحاد سياسي للدول الأعضاء.

في هذا القسم، نصف تكوين الاتحاد الجمركي المتضمن حرية التجارة في المنتجات الصناعية والزراعية في نطاق تعريف جمركية خارجية مشتركة. بعد ذلك، نفحص الاندفاع لانتماء السوق المشتركة، العملية التي أطلق عليها

جدول (٨-٢) الاتحاد الأوربي، نافخا، واليابان، ١٩٩١

البلد	السكان (مليون نسمة)	أ ن م (مليون دولار)	أ ن ق للفرد (دولار)	الصادرات (مليون دولار)	الواردات (مليون دولار)
بلجيكا	١٠.٠	١٩٦,٩	١٨٩٥٠	١٣٩,٥	١٣٤,٦
الدنمارك	٥,٢	١١٢,١	٢٣٧٠٠	٤٨,٤	٣٧,٦
فرنسا	٥٧,٠	١١٩٩,٣	٢٠٣٨٠	٢٧١,٦	٢٧٠,٥
ألمانيا	٨٠,١	١٥٧٤,٣	٢٣٦٥٠	٦١٠,٥	٥٢١,٧
اليونان	١٠,٣	٥٧,٩	٦٣٤٠	١٢,٥	١٨,٩
أيرلندا	٣,٥	٣٩,٠	١١١٢٠	٢٦,٩	٢٣,١
إيطاليا	٥٧,٨	١١٥٠,٥	١٨٥٢٠	٢٠٦,٠	٢١١,٩
لوكسمبورج	٠,٤	٨,٧	٣١٢٧١	٨,٤	٨,٤
هولندا	١٥,١	٢٩٠,٧	١٨٥٢٠	١٥٧,٢	١٤٢,٣
البرتغال	٩,٩	٦٥,١	٥٩٣٠	٢١,٨	٢٦,٩
أستراليا	٢٩,٠	٥٢٧,١	١٢٤٥٠	٩١,٠	١٠٧,٥
بريطانيا	٥٧,٦	٨٧٦,٨	١٦٥٥٠	٢٣٨,٧	٢٤٨,٥
مجموع الاتحاد الأوربي	٣٤٥,٩	٦٠٩٨,٤	١٨٣٠٩	١٨٣٢,٥	١٧٥١,٩
كندا	٢٧,٣	٥١٠,٨	٢٠٤٤٠	١٤٤,٠	١٤٩,٧
المكسيك	٨٣,٣	٢٨٢,٥	١٩٥٨	٤٠,٠	٤٨,٨
الولايات المتحدة	٢٥٢,٧	٥٦١٠,٨	٢٢٢٤٠	٥٩٨,٢	٦٢٠,٠
مجموع نافخا	٣٦٣,٣	٦٤٠٤,١	١٧٤٥٤	٧٨٢,٢	٨١٨,٥
اليابان	١٢٣,٥	٣٣٦٢,٣	٢٦٩٣٠	٣٤٧,٥	٢٨٦,٠

وأوروبا ١٩٩٢ نظراً للتاريخ الذى كان مستهدفاً لانهجازه فى آخر هذه السنة. أخيراً، نفحص الجهد الطموح لتكوين اتحاد اقتصادى يتركز حول خلق نظام نقدى أوروبى (EMS) مع عملة أوروبية موحدة وبنك مركزى أوروبى موحد.

هيئات الاتحاد الأوروبى

المؤسسات الأساسية للاتحاد الأوروبى عددها خمس: المفوضية الأوروبية، مجلس الوزراء، البرلمان الأوروبى، محكمة العدل، والمجلس الأوروبى. المفوضية الأوروبية (ومقرها بروكسل - بلجيكا) هى الهيئة التنفيذية للاتحاد الأوروبى ولها وظيفتين رئيسيتين. أولاً، إدارة المعاهدة وسياسات الاتحاد الأوروبى الأخرى. ثانياً، استحداث سياسات جديدة عن طريق عمل مقترحات للمجلس. المفوضية تمثل الجماعة بدلاً من الدول الأعضاء، وهى القوة المحركة فى الاتحاد الأوروبى.

جميع أعضاء مجلس الوزراء يمثلون حكوماتهم القومية. بالنسبة للجزء الأكبر، المجلس يتخذ قرارات سياسة نهائية، ولكنه لا يستطيع أن يفعل هذا إلا بناءً على اقتراح من المفوضية الأوروبية. فى البداية كانت قرارات المجلس تستلزم موافقة بالإجماع، ولكنها الآن تستلزم فقط موافقة الأغلبية. إنه من خلال المجلس أن تستطيع الحكومات القومية أن تؤثر وتراقب تطور الاتحاد الأوروبى عن طريق الموافقة على أو تعديل أو رفض مقترحات المفوضية الأوروبية.

البرلمان الأوروبى يتكون أعضاؤه عن طريق الانتخاب المباشر فى الدول الأعضاء. ومع ذلك، فالبرلمان لا يحرر قوانين وليس هيئة تشريعية حقيقية،

طالما أن هذه الوظيفة تنجر مشاركة بواسطة المفوضية الأوروبية ومجلس الوزراء. المفوضية يجب أن تقدم تقريراً سنوياً للبرلمان، والبرلمان يجب أن يستشار قبل اتخاذ قرارات معينة. ولكن السلطة الوحيدة المهمة للبرلمان الأوربي هي الحق فى عزل المفوضية الأوروبية بالتصويت بالعزل بواسطة أغلبية الثلثين.

محكمة العدل لها السلطة الوحيدة بأن تقرر مدى دستورية التصرفات التى تقوم بها المفوضية الأوروبية ومجلس الوزراء. قرارات المحكمة لها قوة القانون على مدى الاتحاد الأوربي، وهى ملزمة لكافة الأطراف، سواء كانوا أفراداً، منشآت أعمال، حكومات قومية، أو مؤسسات الجماعة الأخرى.

المجلس الأوربي يتكون من رؤساء الدول الأعضاء الأثنى عشر ورئيس المفوضية الأوروبية. إنه يعقد اجتماعات قمة ثلاث مرات فى السنة. المجلس يقدم التوجيه السياسى الرئيسى للاتحاد الأوربي.

تكوين الاتحاد الجمركى

لقد أصبح الاتحاد الأوربي اتحاداً جمركياً كاملاً فى يوليو ١٩٦٨، عندما أزيلت كافة الرسوم الجمركية والقيود الكمية على التجارة بين أعضائه الأصليين من الدول وأنشئ نظام تعريف مشترك تجاه الدول غير الأعضاء. وبكمن وراء هذا الانجاز عقد من المفاوضات الشاقة خصوصاً فى السياسة الزراعية.

بالرغم من أن التجارة فى المنتجات الصناعية داخل الاتحاد الأوربي لم تعد تعاق برسوم جمركية وحصى استيرادية، إلا أنها ليست حرة بعد كالتجارة فى داخل البلد الواحد. فلا زالت هناك حواجز كثيرة غير جمركية

تستمر فى إعاقه مسار التجارة، مثل الاختلافات فى التصنيف الجمركى، الاختلاف فى الأنظمة الضريبية، قيود الحدود (لأسباب أمنية، صحية، فنية)، واحتكارات الدولة. وتعمل المفوضية الأوروبية بثبات لاتخاذ إجراءات لتنسيق التشريعات الجمركية وإزالة التراخيص، تأشيرات المرور، الأذون، وإجراءات التصدير - الاستيراد الأخرى حتى أن السوق المشتركة سيكون لها نفس الخصائص كالسوق الوطنية. ومع ذلك، فهناك حواجز معينة (مثل «ضرائب الحدود» الناجمة عن أنظمة الضرائب المختلفة) لا يمكن أن تزال حتى توافق الدول الأعضاء على أن تحول المزيد من سيادتها إلى الاتحاد الأوروبى.

التجارة الحرة فى المنتجات الزراعية : لقد أتت كل واحدة من الدول الست الأصلية إلى الاتحاد الأوروبى مع برنامجها الزراعى الوطنى الخاص بها الذى يتضمن دعم أسعار وقيود استيراد. هذا الموقف استدعى مدخلا مختلفاً لتحقيق حرية التجارة فى المنتجات الزراعية، بالتحديد، إنشاء سياسة زراعية مشتركة التى لن تحرر فقط التجارة بين دول الاتحاد الأوروبى، ولكن فى نفس الوقت، تحسن المركز الاقتصادى لمزارعى الاتحاد الأوروبى.

بالرغم من أن المشاكل الزراعية فى الاتحاد الأوروبى والولايات المتحدة لها ملامح مشتركة، فإن أثرها على التجارة الدولية مختلف جداً. فالاتحاد الأوروبى لا يزال هو أكبر مستورد للمنتجات الزراعية فى العالم، بينما الولايات المتحدة هى أكبر مصدر فى العالم. وبناءً عليه، فإن السياسة الزراعية للولايات المتحدة تهدف إلى فتح أسواق أجنبية (والإبقاء عليها مفتوحة) للمنتجات الزراعية الأمريكية، مع كون قيود الاستيراد تلعب فقط دوراً متواضعاً فيما عدا فى حالة منتجات الألبان. وعلى العكس، السياسة الزراعية فى الاتحاد الأوروبى -

وهو مستورد صافى للمنتجات الزراعية - تقوم مبدئياً على تقييد الواردات. بهذه الطريقة الاتحاد الأوربي يأمل فى تجنب فرض قيود على الانتاج وحدوث فوائض انتاج بإلقاء عبء التكيف على موردي البلاد الثالثة خصوصاً الولايات المتحدة.

وبتلخص جوهر السياسة الزراعية المشتركة فى الاتحاد الأوربي فيمايلي:
أولاً يقوم الاتحاد بتحديد أسعار زراعية مشتركة مرتفعة نسبياً، وبعدئذ يفرض رسوماً جمركية على المنتجات الزراعية المستوردة من خارج الاتحاد بحيث يجعل سعر هذه المنتجات المستوردة مساو دائماً للأسعار المرتفعة المقررة للاتحاد الأوربي. هذا هو مايسمى «رسوم الاستيراد المتغيرة» Variable import levies.

وقد أدى مستوى سعر الدعم الزراعى المرتفع إلى وجود فوائض زراعية ضخمة داخل الاتحاد الأوربي، وتكبد نفقات تخزين مرتفعة، وصادرات مدعومة إلى بقية العالم للتخلص من فائض الانتاج. لقد كانت هذه السياسة الزراعية مسئولة أيضاً عن بعض النزاعات التجارية الحادة بين الاتحاد الأوربي والولايات المتحدة، وفى دورة أورجواى مما كان يهدد بفشل الدورة وحدوث مواجهة ثأرية وحروب تجارية بين الطرفين.

نحو تكوين اتحاد اقتصادى

الاتحاد الأوربي هو أكثر كثيراً من مجرد اتحاد جمركى، إنه يسعى لدمج كافة أوجه الاقتصاديات القومية للدول الأعضاء. النتيجة سوف تكون اتحاد اقتصادى - نظام اقتصادى واحد يشمل كل دول الاتحاد الأوربي. لقد سلم

منذ البداية بأن الاتحاد جمركي ناجح بحق لن يكون ممكناً إذا كان كل بلد عضو حراً في أن يختار سياساته الخاصة بدون اعتبار للآخرين.

إن التنسيق يعد في غاية الأهمية في تطور الاتحاد الاقتصادي. التنسيق يستدعي الإزالة التدريجية للاختلافات في التشريعات، والممارسات الإدارية والسياسات القومية وتكاملها مؤخراً لتكوّن سياسة عامة على مستوى الاتحاد الأوروبي كله منفذة بواسطة هيئات مشتركة. حيث أن التكامل الاقتصادي يتضمن كافة أوجه الاقتصاديات القومية، فإن التنسيق يجب أن يتقدم أنياً على عدة جبهات: سياسة مكافحة الاحتكار، سياسة النقل والطاقة، السياسة التجارية، السياسة النقدية والمالية، سياسة الأجور والسياسة الاجتماعية، وهكذا.

أولاً ١٩٩٢ : استكمال السوق المشتركة : لتأسيس سوق مشتركة التي سوف تطابق حرية الأسواق القومية، فإن الاتحاد الأوروبي يجب أن يذهب بعيداً فيما يلي الأبعاد التقليدية لاتحاد جمركي. لتعظيم المكاسب من التخصيص الأفضل للموارد، فإن عوامل الانتاج يجب أن تكون حرة لأن تتحرك بين الدول الأعضاء وبالتالي تسوى عوائد عوامل الانتاج بالنسبة لجميع الأعضاء. وعلاوة على ذلك، كثير من الإجراءات غير الجمركية التي تقيد التجارة أو تخلع مزايا تنافسية مصطنعة على منتجي دولة واحدة فقط من الدول الأعضاء يجب أن تزال إذا كان لنمط انتاج وتجارة الاتحاد الأوروبي أن يعكس بالكامل قوى المنافسة والتكاليف، والأسواق.

الاتجاه إلى سوق مشتركة واتحاد اقتصادي تعثر بشكل سيئ خلال السبعينات والنصف الأول من الثمانينات حيث جعلت أزميتين بترولييتين وتباطؤ في النمو الاقتصادي مصحوباً ببطالة مرتفعة الدول الأعضاء تتحول

للدخل واتباع سياسات حالت دون حدوث أى تقدم أكثر نحو التكامل. الاحتفال بالعيد القضى (٢٥ عاماً) للاتحاد الأوربي قد حمل معه تشاؤماً نحو مستقبله. بحلول منتصف الثمانينات، أصبح واضحاً أن الجماعة سيصيبها الجمود وقد تنهار مالم تلغى الحواجز المتبقية على التجارة وانتقال عوامل الانتاج بين الدول الأعضاء. لقد أصبح واضحاً أيضاً أن الاتحاد الأوربي كان يخسر أرضاً للولايات المتحدة واليابان فى المنافسة العالمية للصناعات عالية التكنولوجيا.

الكتاب الأبيض لسنة ١٩٨٥، والقانون الأوربي الموحد لسنة ١٩٨٦: مواجهة بهذه التوقعات الكئيبة، بذلت المفوضية الأوربية فى ١٩٨٥ جهداً درامياً لاستئناف الاتجاه نحو تحقيق اتحاد اقتصادى باصدار كتاب أبيض عنون «إكمال السوق الداخلية، Completing the intrnal market». وقد ذكر الكتاب الأبيض ٣٠٠ اقتراح (خففت فيما بعد إلى ٢٧٩ توجيهها). لإزالة الحواجز القائمة أمام تنفيذ السوق الموحدة.

القانون الأوربي الموحد فى ١٩٨٦ (الذى عدل معاهدة روما، ووقع بواسطة جميع الأعضاء فى فبراير ١٩٨٦) مهد الطريق لانجاز توجيهات الكتاب الأبيض. لقد ألزم القانون الموحد الجماعة الأوربية بأن تنشئ سوقاً واحدة بحلول آخر ١٩٩٢. لقد عرفت السوق الوحدة بأنها منطقة بدون حدود داخلية التى تضمن التحرك الحر للسلع، والخدمات، والأشخاص، ورأس المال. بإزالة الحدود، فإن الاتحاد الأوربي يمكنه أن يخلق أكبر سوق مفرد فى العالم مع ٣٤٥ مليون شخص. لقد رفع القانون الأوربي الموحد احتمال عمل هذا باستبدال الموافقة بالاجماع فى مجلس الوزراء بموافقة بالأغلبية بالنسبة لكثير من القرارات اللازمة لانتمام السوق الواحدة.

خلق الاتحاد نقدي

إن هدف الجماعة الأوروبية هو تحقيق الاتحاد اقتصادي ونقدي. وعليه، خلق الاتحاد نقدي قد ربط بخلق سوق أوروبية واحدة. الاتحاد النقدي سيكون عبارة عن ترتيب رسمي بين أعضاء الاتحاد الأوربي إما لتثبيت أسعار صرفها المتبادلة أو استخدام عملة مشتركة. الأخير هو اتحاد أكثر طموحاً لأنه يتطلب إنشاء بنك مركزي مشترك وتحويل واضح للسيادة النقدية إلى ذلك البنك. إنه هذا الشكل من الاتحاد النقدي الذي قدم في معاهدة ماستريخت، التي ووفق عليها بواسطة قادة جميع الدول الأعضاء الأثنى عشر في ديسمبر ١٩٩١. قبل أن ننظر إلى هذه المعاهدة، إنه من المفيد أن نصف نظام النقد الأوربي الحالي الذي سيني عليه الاتحاد النقدي.

النظام النقدي الأوربي : عقب انهيار النظام النقدي الدولي في ١٩٧١، انفقت دول الاتحاد الأوربي على المحافظة على أسعار صرف مستقرة بين عملاتها ومنع التقلبات التي تزيد عن $\pm 2.2\%$. هذا الترتيب سمي «الثنان الأوربي في النق» لأن عملات الجماعة كانت تعوم كمجموعة ضد العملات الخارجية مثل الدولار. وبحلول ١٩٧٨، إنهار نظام الثناب مع بقاء المارك الألماني، والفرنك البلجيكي، والجلدر الهولندي، والكرون الدانماركي متمسكة بأسعار صرف متبادلة ثابتة. وهكذا، بدأ جهد جديد لتحقيق تعاون نقدي في ١٩٧٩ مع إنشاء نظام النقد الأوربي.

هدف نظام النقد الأوربي هو كفالة تعاون نقدي وثيق يؤدي إلى منطقة استقرار نقدي في أوربا. نظام النقد الأوربي له ثلاث أجزاء مترابطة: (١) الالتزام بواسطة أعضائه من الدول بمنع تحركات أكبر من $\pm 2.2\%$ حول سعر التعادل في أسعار الصرف الثنائية مع الدول الأخرى الأعضاء، (٢) إنشاء

صندوق أوروبي للتعاون النقدي، الذي يخصص وحدات عملة أوروبية (ايكو) للبنوك المركزية للأعضاء في مقابل ٢٠٪ من الحيازات الذهبية والدولارية لتلك البنوك المركزية^(١) (الايكو تستخدم في كافة تسويات ميزان المدفوعات بين الأعضاء)، (٣) تقديم تسهيلات أثمانية للتمويل التعويضي لمعجزات ميزان المدفوعات للدول الأعضاء.

آلية سعر الصرف تعمل كمايلي : عندما يصل ثقل سعر صرف عملة دولة ما إلى الحد الأعلى أو الأدنى لمدى التغير المسموح به حول سعر التعادل، فإن هذه الدولة يجب أن تعمل على إبقائه داخل المدى المحدد عن طريق التدخل في سوق الصرف الأجنبي لشراء أو بيع عملتها مقابل عملات أجنبية و/ أو عن طريق رفع أو خفض سعر فائدتها. وإذا كان هذا التصرف لا يعمل، فإن الدولة تحتاج لأن تصوب (تخفض أو ترفع قيمة) عملتها بالتحرك إلى سعر تعادل جديد.

معاهدة ماستريخت : تلزم معاهدة ماستريخت الجماعة الأوروبية بأن تنشئ على ثلاثة مراحل عملة أوروبية واحدة وبنك أوروبي مركزي واحد. في المرحلة الأولى (١٩٩٣)، ستوافق الدول الأعضاء على أن تنسق سياساتها النقدية. في المرحلة الثانية (١٩٩٤-١٩٩٧) ستقام مؤسسة نقد أوروبية كطليعة لبنك مركزي مشترك. المؤسسة ستعمل مع الدول الأعضاء على جلب تقارب في سياساتها الماكرو اقتصادية كما تقاس بمؤشرات تقارب مفصلة في

(١) الايكو (ECU) هي عملة مصطنعة (بدون مسكوكات أو أوراق بنكنوت). قيمتها هي المتوسط المرجح للعملات القومية للدول الأعضاء. وبناء عليه، القيمة الدولار للايكو تختلف مع التغيرات في أسعار الصرف بين الدولار والعملات القومية للدول الاتحاد الأوروبي. مع بداية ١٩٩٤، كانت ١٠٠ ايكو حوالي ١٢ دولار.

المعاهدة^(١). المرحلة الثالثة تبدأ في أول يناير ١٩٩٧، إذا حققت أغلبية من الدول الأعضاء تقارباً كما عُرِف بواسطة المعاهدة. ماذا وإلا، سيتم خلق عملة واحدة تلقائياً في بداية ١٩٩٩ بواسطة تلك البلاد التي تكون قد حققت معايير التقارب. وفي نفس الوقت، سيقوم الأعضاء بتكوين بنك مركزي أوروبي.

المعاهدة هي وثيقة طموحة جداً. بالإضافة إلى نصوصها عن الاتحاد النقدي، لها نصوص عامة التي تمد مسؤولية الجماعة لتغطي عدة ميادين، مثل السياسات الصناعية، الاجتماعية، والبيئية. المعاهدة تستهدف أيضاً إنشاء سياسة خارجية وأمنية مشتركة على الطريق إلى الوحدة السياسية.

الاتحاد الأوروبي في أزمة

لكي تصبح معاهدة ماستريخت نافذة المفعول، يتعين التصديق عليها بواسطة جميع الدول الأعضاء الأنتى عشر في ذلك الوقت. لقد كان القادة السياسيين الذين وافقوا على معاهدة ماستريخت في ديسمبر ١٩٩١ والذين من أنه سيصدق عليها بدون صعوبة وتصبح نافذة المفعول مع بداية ١٩٩٣. ولكن هذا لم يحدث. ففي يوليو ١٩٩٢، صدعت الدانمارك الجماعة برفض المعاهدة في استفتاء شعبي. وفي سبتمبر، وافقت فرنسا بأغلبية ضئيلة جداً

(١) أهداف مؤشرات التقارب هي (١) معدل للتضخم لا يتجاوز بأكثر من ١.٥ نقطة مئوية للمعدل المتوسط لدول الجماعة الأوروبية الثلاثة صاحبة أدنى معدلات للتضخم، (٢) سعر الفائدة طويل الأجل يجب ألا يتجاوز بأكثر من نقطتين مئويتين متوسط سعر الفائدة طويل الأجل للدول الثلاثة صاحبة أدنى معدلات للتضخم، (٣) سعر الصرف يجب أن يظل لمدة ستين في داخل المدى ٢.٢٥ فوق أو تحت سعر التعادل، (٤) عجز الميزانية يجب أن يكون تحت ٢٣ من أ. ن. م، (٥) الدين العام يجب أن يكون أقل من ٦٠ من أ. ن. م.

على المعاهدة فى استفتاء شعبى . هذه الأحداث الكثيرة قد عززت بأزمة نقدية فى سبتمبر ١٩٩٢ التى أجبرت بريطانيا وإيطاليا على الانسحاب من آلية سعر الصرف التى تسمح لعملات دول الاتحاد الأوروبى بالتقلب فقط داخل حدود ضيقة .

لقد نتج اضطراب آلية سعر الصرف عن أسعار الفائدة المرتفعة جداً فى ألمانيا المحددة لاحتواء الضغوط التضخمية الناجمة عن التكاليف المرتفعة لإعادة توحيد الألمانيةين . فأسعار الفائدة المرتفعة أثارت تدفقات كبيرة لرؤوس الأموال إلى ألمانيا التى دفعت بقيمة المارك الألمانى إلى أعلى . هذا بدوره أضعف قيمة عملات الدول الأخرى فى الجماعة الأوربية وأجبرها على رفع أسعار فائدتها الخاصة، الشيء الذى كان ضد رغبتها نظراً للركود العميق والبطالة التى تعانىها . أول تمزق فى آلية سعر الصرف حدث فى سبتمبر ١٩٩٢ ، عندما قامت إيطاليا بتخفيض قيمة عملتها بنسبة ٧٪ . وقد تبع هذا بعد أيام قليلة إنسحاب بريطانيا من آلية سعر الصرف ، تاركة الجنية الإسترلينى يعوم بحرية ضد العملات الأخرى .

ولكن هذا لم يكن هو نهاية المشكلة . ففي يوم الاثنين ٢ أغسطس ١٩٩٣ ، إنهارت آلية سعر الصرف لنظام النقد الأوروبى كلها . وقد بدأت الأزمة النقدية عندما رفض البوندز بنك (البنك المركزى الألمانى) أن يخفض سعر الخصم كما كان يتوقع كثير من المحللين الماليين وتجار العملة . وقد استجاب المضاربون بالتخلص من العملات الضعيفة لفرنسا، والدانمارك، وأسبانيا، والبرتغال، وبلجيكا (بريطانيا وإيطاليا كانتا قد تركتا بالفعل آلية سعر الصرف ولذا فإنهما لم يتأثرا مباشرة) . وبعد تدخلات جسيمة فى أسواق الصرف الأجنبى، خصوصاً بواسطة بنك فرنسا بالاتفاق مع البوندز بنك

الألماني، فشلت في وضع حد للهجوم الضاري للمضاربين، وافق وزراء مالية الاتحاد الأوربي في ١٢ أغسطس ١٩٩٣ على التخلي عن النطاق الضيق لتقلب أسعار الصرف $\pm 2.25\%$ واستبداله بنطاق أوسع كثيراً $\pm 1.5\%$ على أى من جانبي «سعر التعادل». وقد سمح التوسع الكبير لنطاق التقلب لعمليات دول الاتحاد الأوربي بأن تنخفض في القيمة أكثر مقابل المارك الألماني وأنهى هجوم المضاربين.

إن الفيتو الدانماركي والموافقة الفرنسية الضئيلة لمعاهدة ماستريخت، متحدة مع إتهام آلية سعر الصرف قد ألقت ظلالة من الشك حول مستقبل الاتحاد الاقتصادي والنقدي. حتى إذا كانت معاهدة ماستريخت قد ووفق عليها بواسطة جميع الدول الأعضاء، فإن التقارب الضروري للظروف الاقتصادية هو فقط احتمال بعيد. هدف ١٩٩٧ بخلق عملة واحدة قد أصبح الآن في خبر كان. هل سيظل الاتحاد سوق أوربية واحدة من نوع «أوربا ١٩٩٢»، أم سيصبح ولايات متحدة أوربية تشارك نفس السياسات والمؤسسات النقدية، والخارجية، والدفاعية؟ هذا سؤال متروك اجابته للمستقبل.

منطقة التجارة الحرة الأوربية (إفـتا)

في عام ١٩٦٠ تكونت منطقة التجارة الحرة المعروفة باسم رابطة التجارة الحرة الأوربية (European Free Trade Association (EFTA بواسطة الدول «السبع الخارجية»: بريطانيا، النمسا، الدانمارك، النرويج، البرتغال، السويد، وسويسرا، مع انضمام فنلندا كعضو مشارك في ١٩٦١. حققت إفـتا حرية التجارة في السلع الصناعية في ١٩٦٧، ولكن فقط تم عمل بعض اشتراطات خاصة قليلة لتخفيض الحواجز على التجارة في المنتجات

الزراعية. على عكس الاتحاد الأوربي، كل دولة عضو في افتا تحتفظ بنظامها من الرسوم الجمركية والحصص وتتبع سياساتها التجارية الخاصة بالنسبة للدول الأخرى غير الأعضاء.

احتفاظ كل دولة بحواجزها التجارية ضد غير الأعضاء يمكن أن يؤدي إلى مشكلة انحراف التجارة Trade deflection. هذا يشير إلى دخول واردات من بقية العالم إلى العضو ذو التعريفات الجمركية المنخفضة للرابطة لتجنب دفع الرسوم الجمركية المرتفعة للأعضاء الآخرين. لمقاومة انحراف التجارة يستلزم الأمر مراجعة المصدر الأصلي وبلد الوصول النهائي لكافة الواردات. بطبيعة الحال، هذه المشكلة لا تنشأ في اتحاد جمركي نظراً لتعريفته الخارجية الموحدة، وهي تكون أقل خطورة كثيراً في الترتيبات التجارية التفضيلية، حيث تمنح فقط تفضيلات جمركية محدودة للأعضاء.

في عام ١٩٧٣، تركت بريطانيا والدانمارك افتا وانضمنا معاً مع أيرلندا إلى الاتحاد الأوربي، وهكذا فعلت البرتغال في ١٩٨٦. وقد انضمت أيسلندا إلى افتا في ١٩٧٠، وأصبحت فنلندا عضو كامل في ١٩٨٦، وليخنشتين، وهي جزء من المنطقة الجمركية السويسرية، في ١٩٩١. وهكذا، افتا لديها الآن سبع أعضاء (النمسا، فنلندا، أيسلندا، النرويج، السويد، سويسرا، ليخنشتين) ومركزها الرئيسي في جنيف. في ١ يناير ١٩٩٤، انضمت افتا إلى الاتحاد الأوربي وكونا المنطقة الاقتصادية الأوروبية (EEA)، اتحاد جمركي الذي سوف يسمح مؤخراً بحرية التحرك لمعظم السلع، والخدمات، ورأس المال، والأفراد بين الـ ١٧ دولة عضو (سويسرا، وليخنشتين رفضتا المعاهدة في ديسمبر ١٩٩٢. ولا يمكن لليخنشتين أن تنضم بدون سويسرا)، مع مجموع سكان يقدر بنحو ٣٧٥ مليون نسمة. ويتوقع أن تصبح أيضاً النمسا، فنلندا، النرويج، والسويد أعضاء كامليين في الاتحاد الأوربي بحلول ١٩٩٥.

منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا)

فى سبتمبر ١٩٨٥، تفاوضت الولايات المتحدة مع إسرائيل على اتفاقية للتجارة الحرة. وقد كانت هذه هى أول اتفاقية تجارية ثنائية توقع بواسطة الولايات المتحدة. أنها تتيح إجراء تخفيضات ثنائية فى الحواجز الجمركية وغير الجمركية فى التجارة فى السلع بين البلدين. التجارة فى الخدمات قد حررت أيضاً ووضعت بعض الشروط لحماية حقوق الملكية الفكرية.

وبالرغم من أنه كان لدى الولايات المتحدة وكندا اتفاقية للتجارة الحرة فى السيارات منذ ١٩٦٥، إلا أن البلدين لم يتمكنوا من التوصل إلى اتفاقية شاملة للتجارة الحرة، على مستوى الاقتصاد القومى كله، إلا فى سنة ١٩٨٨. وفى هذه السنة، جرى التفاوض أخيراً على مثل هذه الاتفاقية للتجارة الحرة. وفى الوقت الذى دخل فيه الاتفاق حيز التنفيذ فى ١ يناير ١٩٨٩، كانت كندا بالفعل هى إلى حد بعيد أكبر شريك تجارى للولايات المتحدة مع تجارة سنوية بينية فى الاتجاهين تقدر بحوالى ١٥٠ بليون دولار (٧٥٪ منها معفاة بالفعل من الجمارك). الاتفاق يقضى بإزالة معظم الحواجز الجمركية وغير الجمركية المتبقية بين البلدين بحلول عام ١٩٩٨. وكنتيجة للاتفاقية، توقع أن تنمو كندا أسرع بنسبة ٢.٥ والولايات المتحدة أسرع بنسبة ٢.١ عما كان سيكون عليه الحال فى غياب الاتفاقية، ومن المحتمل أن تخلق مئات الآلاف من الوظائف الإضافية على كلا جانبي الحدود.

الاتفاقية الأمريكية - الكندية كانت تحتوى أيضاً على عدة نصوص أخرى مهمة. فقد قررت الاتفاقية لأول مرة مجموعة من القواعد تحكم

التجارة فى الخدمات، مع موافقة كل بلد على أن يعامل قطاع خدمات كل منهما الآخر بنفس الطريقة التى يعامل بها قطاعه هو ذاته، وتخفيض الإجراءات الروتينية لعبور الحدود للمحاسبين، المحامين، والمهندسين، والمهنيين الآخرين. الاتفاق أسقط أيضاً كافة القيود المتبقية على شحن الطاقة بين البلدين وخفض القيود على الاستثمارات فى سوق كل منهما الأخرى.

فى نوفمبر ١٩٩٣، وقعت الولايات المتحدة وكندا والمكسيك اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا) North American Free Trade Agreement (NAFTA) التى بدأت التنفيذ فى ١ يناير ١٩٩٤. هذه ستؤدى مؤخراً إلى حرية التجارة فى السلع والخدمات على مدى منطقة أمريكا الشمالية كلها.

نافتا ستزيل أيضاً على مراحل حواجز أخرى كثيرة أمام التجارة، مثل الحصص الاستيرادية، وخفض القيود على الاستثمار عبر الحدود بين الدول الثلاثة. ومع ٣٦ بليون دولار من الصادرات إلى / و ٤٠ بليون دولار من الواردات من / الولايات المتحدة فى ١٩٩٢، فإن المكسيك تعتبر بالفعل أكبر ثالث شريك تجارى للولايات المتحدة بعد كندا واليابان. الأثر الرئيسى لنافتا سيكون على التجارة ما بين الولايات المتحدة والمكسيك. أما كندا وليس لديها إلا القليل لتكسيبه من المزيد من فتح التجارة مع المكسيك، فقد انضمت فقط إلى مفاوضات نافتا لتضمن حماية مصالحها.

إن انجاز نافتا يفيد الولايات المتحدة عن طريق زيادة المنافسة فى أسواق السلع والموارد، فضلاً عنه عن طريق خفض أسعار كثير من السلع للمستهلكين الأمريكيين. وقد قررت غرفة التجارة الأمريكية أن تجارة الولايات المتحدة مع المكسيك ستتضاعف فى خلال عقد من الزمان، وأنها ستزيد أيضاً

تنافسية الولايات المتحدة أمام أوروبا وآسيا. ونظراً لأن اقتصاد الولايات المتحدة أكبر بنحو ٢٠ مرة من اقتصاد المكسيك، فإن مكاسب الولايات المتحدة من نافتا كنسبة من اجمالي ناتجها المحلي (أ ن م) ستكون أصغر كثيراً من مكاسب المكسيك. وعلاوة على ذلك، مع كون الأجور في الولايات المتحدة أعلى بمقدار أكثر من ستة مرات من الأجور في المكسيك، فإنه يتوقع أن تؤدي نافتا إلى انخفاض بمقدار ١٥٠.٠٠٠ ر. وظيفية غير ماهرة، ولكن إلى زيادة بمقدار ٣٢٥.٠٠٠ ر. وظيفية ماهرة، مع زيادة كلية صافية في التوظيف قدرها ١٧٥.٠٠٠ ر. في الولايات المتحدة. مناطق الأجر المنخفض في الولايات المتحدة (مثل ألاباما وأركانساس)، ستعاني بينما مناطق الأجر المرتفع ستكسب، ولكن مع فترة ١٥ سنة لإزالة الحواجز تدريجياً، ومساعدات للعمال المتضررين، فإن الضرر بالنسبة للعمال في مناطق الدخل المنخفض في الولايات المتحدة سيكون أدنى ما يمكن.

إن انجاز نافتا يفيد المكسيك عن طريق (١) يؤدي إلى نمو محفوز بالصادرات export-led growth ناتجاً من زيادة الوصول إلى سوق الولايات المتحدة الضخم، (٢) تشجيع عودة رؤوس الأموال الهاربة (أى رؤوس الأموال التي تركت المكسيك بحثاً عن عائد أعلى ومضمون أكثر في الخارج، غالباً في الولايات المتحدة)، (٣) تشجيع حلول إصلاحات هيكلية أسرع محلياً (بحيث تشفى من عقد الثمانينات «المفقود»، عندما توقف النمو تحت عبء مديونية دولية ضخمة، وحماية أجنبية).

وقد لخص عدد من الكتاب نتائج عدة دراسات تطبيقية، فقالوا أن تحرير التجارة، ولزيادة ثقة المستثمر، ونمو الانتاجية يتوقع أن ترفع رفاهية المكسيك بمقدار ١١٪ بنهاية العقد، والانتاجية للعامل بمقدار ٥٠٪ في ٢٥ سنة. إن

زيادة فرض التوظف فى المكسيك وارتفاع الأجور يتوقع أيضاً أن يخفض الضغط الذى يواجهه الآن كثير من المكسيكيين للهجرة إلى الولايات المتحدة.

تجارب التكامل الاقتصادى بين الدول النامية

أدى نجاح الاتحاد الأوروبى إلى تشجيع القيام بمحاولات عديدة للتكامل الاقتصادى بين مجموعات من الدول النامية كوسيلة لحفز معدل التنمية الاقتصادية. ومع ذلك فإن معظم هذه المحاولات قد صادف فقط نجاحاً محدوداً أو منى بالفشل. والأمثلة هى :

(١) السوق المشتركة لأمريكا الوسطى، المكونة من كوستاريكا، والسلفادور، جواتيمالا، هندوراس، ونيكاراجوا فى ١٩٦٠، والتى انحلت فى ١٩٦٩ وأعيد تكوينها فى ١٩٩٠.

(٢) منطقة التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية (لافتا)، المنشأة فى ١٩٦٠ بواسطة المكسيك ومعظم دول أمريكا الجنوبية، ومجموعتها الفرعية (حلف الأندين، المكون بواسطة بوليفيا، الأكوادور، شيلي، كولومبيا، بيرو، وفنزويلا فى ١٩٦٩). التى كان يؤمل أن تعجل عملية التكامل وتنشئ سوق مشتركة، فى ١٩٨٠، استبدلت لافتا برابطة تكامل أمريكا اللاتينية (لايا).

(٣) السوق المشتركة للمخروط الجنوبى المكون بواسطة الأرجنتين، البرازيل، باراجواى وأوروغواى فى ١٩٩١ والذى جدول لتصبح سوق مشتركة بحلول ١٩٩٥.

(٤) رابطة التجارة الحرة الكاريبية المقامة فى ١٩٦٨ ونحوت إلى سوق مشتركة فى ١٩٧٣، وتشمل جرينادا، جويانا، جاميكا، ترينداد وتوجو، الباهاما، دومينيكا.....

(٥) الجماعة الاقتصادية لشرق أفريقيا، التي أنشئت في ١٩٦٧ بواسطة كينيا، تنزانيا وأوغندا وإنهارت في ١٩٧٧.

(٦) الجماعة الاقتصادية لغرب أفريقيا المكونة في ١٩٧٣، وتشمل بنين، بوركينا فاسو، كوت ديفوار، مالي، موريتانيا، النيجر، والسنغال.

(٧) منطقة التجارة التفضيلية لشرق وجنوب أفريقيا، التي تضم ١٩ عضواً وتمتد من السودان في الشمال إلى موزمبيق في الجنوب التي أنشئت في ١٩٨١، والتي جدول لتصبح اتحاد جمركي قبل نهاية العقد.

(٨) رابطة دول جنوب شرق آسيا (آسيان)، التي تشمل بروناي، أندونيسيا، ماليزيا، الفلبين، سنغافورة، وتايلاند التي، بالرغم من أنها مبدئياً رابطة سياسية، تقرر في ١٩٧٦ أنها ستتحرك أيضاً نحو سوق مشتركة.

هذه الاتحادات الجمركية هي (أو كانت) إلى حد كبير محولة للتجارة بصورة صريحة لتشجيع التنمية الصناعية.

ربما أكبر عقبة تقف في وجه نجاح محاولات التكامل الاقتصادي بين مجموعة من الدول النامية هي أن الفوائد لا توزع بالتساوي بين الأعضاء. بدلاً من ذلك، الفوائد من المحتمل أن تؤوّل إلى الدول الأكثر تقدماً في المجموعة. هذا يقود الدول المتخلفة إلى الانسحاب، مسببة فشل تجربة التكامل الاقتصادي. إحدى الطرق لتفادي هذه الصعوبة هي أن نقدم مساعدة استثمارية عن طريق التخطيط الصناعي (أي تعيين بعض الصناعات لكل دولة عضو). وبالرغم من أنه قد جرى محاولة عمل هذا في السوق المشتركة لأمريكا الوسطى، إلا أن المجهود فشل رغماً عن ذلك وانحل الاتحاد.

صعوبة أخرى هي أن كثيراً من الدول النامية ليست راغبة في أن تتنازل عن جزء من سيادتها المكتسبة حديثاً لسلطة مجتمعية فوقية، كما يلزم للتكامل الاقتصادى الناجح. صعوبات أخرى تنشأ من النقص فى وسائل النقل والاتصال بين الدول الأعضاء، المسافة العظيمة التى عادة ما تفصل بين الدول الأعضاء، الطبيعة التكاملية لاقتصادياتها، والمنافسة على نفس الأسواق العالمية لصادراتها الزراعية. لهذه الأسباب، لا يمكن أن يقال أن التكامل الاقتصادى بين الدول النامية كان ناجحاً فى معظم الحالات. فالجهود ينهار أو يكون غير عملى فى معظم الحالات، وحتى عندما يكون عملياً فإنه لا يقدم فوائد كبيرة للبلاد المعنية.

تجربة التكامل الاقتصادى فى أوروبا الشرقية وفى الجمهوريات السوفيتية السابقة

فى سنة ١٩٤٩، كون الاتحاد السوفيتى مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة (كومكون) مع دول الكتلة الشيوعية فى أوروبا الشرقية (بلغاريا، تشيكوسلوفاكيا، ألمانيا الشرقية، المجر، بولندا، رومانيا) زائداً منغولياً (وقد انضمت كل من كوبا، كوريا الشمالية، وفيتنام الشمالية فيما بعد). ولقد كان الغرض من هذا التكتل هو تحويل التجارة من الدول الغربية وتحقيق درجة أكبر من الاكتفاء الذاتى بين الدول الشيوعية. وفى ظل هذا الترتيب، معظم أعضاء الكومكون كانوا يستوردون البترول والغاز الطبيعى من الاتحاد السوفيتى فى مقابل منتجات صناعية وزراعية.

فى الدول أعضاء الكومكون، كانت الدولة تقرر وتراقب كافة المعاملات الدولية من خلال عدد من شركات التجارة المملوكة للدولة، كل واحدة تتناول خط منتج معين. فى ظل هذا النظام، تتحدد أنواع وكميات السلع

المستوردة بواسطة احتياجات الخطة القومية فيما يزيد على المنتجات المتاحة محلياً (أى لسد الفجوة فى الميزان السلمى). الدولة عندئذ تقرر أى سلع تصدر لكى تدفع عن الواردات اللازمة. وتلعب الاعتبارات السياسية على الأقل دوراً مهماً بنفس أهمية الاعتبارات الاقتصادية فى مثل هذه التجارة، بينما لا يكون للميزة النسبية والأسعار النسبية للسلع أى دور مباشر. فى الحقيقة، هذه الاقتصاديات المخططة مركزياً (أى اقتصاديات لاتتحدد فيها الأسعار بقوى السوق وإنما بتوجيهات حكومية) تركز عموماً على الاكتفاء الذاتى وتميل لأن تعتبر التجارة الدولية شر لابد منه لسد فجوة الميزان السلمى والحصول على سلع وخدمات (مثل المنتجات عالية التكنولوجيا) التى لاتستطيع الدولة أن تمد نفسها بها.

التجارة بين اقتصاديات مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة (كوموكون) كانت تتم بشكل عام على أساس الاتفاقيات الثنائية والشراء بالجملة. الاتفاقيات الثنائية غالباً ما تتضمن تجارة المقايضة والتجارة المقابلة، التى تبادل فيها سلعة بأخرى، أو على الأقل يُحاول موازنة التجارة مع كل دولة على انفراد. السبب هو أن أى فائض من الروبلات «غير القابلة للتحويل» (وحدة التحاسب فى تجارة الكومكون) لايمكن أن يستخدم لاستيراد سلع وخدمات من أى دولة غير تلك التى تحقق معها الفائض. على سبيل المثال، إذا صدرت بولندا أكثر مما تكون قد استوردت من الاتحاد السوفيتى، فإن بولندا تستطيع فقط أن تستخدم الروبلات الفائضة المتراكمة لشراء سلع سوفيتية. الشراء بالجملة Bulk purchasing يشير إلى اتفاق شركة تجارة قطاع عام على أن تشتري كمية محددة من السلعة لسنة أو لعدة سنوات من شركة تجارة قطاع عام لدولة أخرى.

منذ نهاية ١٩٨٩، انهارت النظم الشيوعية على مدى أوروبا الشرقية كلها وفى الاتحاد السوفيتى. فقد أعيد توحيد ألمانيا الشرقية والغربية، وتفكك الاتحاد السوفيتى. وقد كان المحرك لهذه التغيرات السياسية الخطيرة هو على الأقل جزئياً، الفشل الاقتصادى للتخطيط المركزى. إن كافة بلاد أوروبا الشرقية والجمهوريات السوفيتية السابقة تناضل الآن لإعادة هيكلة اقتصادياتها وتجارتها الخارجية على أساس السوق. هذه هى مهمة شاقة بعد عقود كثيرة من التخطيط المركزى وعدم الكفاءة. إن تأسيس اقتصاد سوق يستلزم (١) تحرير الأسعار والأجور من الرقابة الحكومية (حتى يمكن لقوى السوق للطلب والعرض أن تخصص الموارد بحرية)، (٢) تحويل الموارد المنتجة من الملكية العامة إلى الملكية الخاصة (أى خصخصة الاقتصاد). (٣) فتح الاقتصاد للمنافسة وتحرير التجارة الدولية (أى استبدال اتجار الدولة بتجارة قائمة على مبادئ السوق)، (٤) إقامة الإطار القانونى والمؤسسى اللازم لعمل اقتصاد سوقى (مثل حقوق الملكية، نظام مصرفى على النمط الغربى، سوق رأس مال، محاسبة تكاليف، قوانين أعمال، إلخ).

فى الغالبية العظمى من البلاد، صاحب إنهاء التخطيط المركزى التقليدى تفسخات اقتصادية حادة فى شكل بطالة متزايدة، تضخم مرتفع، عجز ميزانية ضخمة، مديونية دولية كبيرة، وعلاقات تجارية ممزقة، وذلك قبل أن يحل مكانة نظام سوق مكتتمل الأركان. وقد اختارت بولندا إحداث تغييرات سريعة وحادة وعانت أكبر التفسخات، ولكنها الآن على الطريق إلى الشفاء. أما المجر وتشيكوسلوفاكيا فقد أختارتا التحرك بحذر أكبر وواجهتا تفسخات أقل. بلغارياً ورومانياً، قاما باصلاحات اقتصادية كبرى. فى بولندا، والمجر، وتشيكوسلوفاكيا، حررت الأسعار من الرقابة الحكومية فى ١٩٩١،

وهكذا أيضا التجارة الدولية. جمهورية روسيا حررت الأسعار فى بداية ١٩٩٢. خصخصة منشآت صغيرة قد تقدم فى بولندا، المجر، وتشيكوسلوفاكيا، ولكن خصخصة الصناعات الكبيرة قد واجهته صعوبات كبيرة. فى بلاد أوروبا الشرقية الأخرى وفى الجمهوريات السوفيتية السابقة، لم تبدأ الخصخصة إلا فى ١٩٩٣. منذ يناير ١٩٩١، أقيمت كل تجارة بلاد أوروبا الشرقية (بما فى ذلك تلك التى بين أنفسها والجمهوريات السوفيتية السابقة) على أساس عملات قابلة للتحويل وأسعار السوق العالمية. فى ١٩٩٢، انقسمت تشيكوسلوفاكيا إلى جمهورية التشيك وجمهورية سلوفاكيا.

التجارة ما بين أعضاء الكومكون لاتزال تساهم بأكثر من ٥٠٪ من تجارتهم الخارجية ولكنها آخذة فى التناقص بسرعة، بينما زادت التجارة مع بقية العالم. ومع ذلك، فلدول أوروبا الشرقية تواجه صعوبات خطيرة فى توسيع تجارتها مع الغرب بقدر كاف لتعويض إتهيار التجارة مع أنفسها والجمهوريات السوفيتية السابقة. ويرجع السبب فى ذلك إلى انخفاض جودة منتجاتها الصناعية بصفة عامة والحماية فى الاتحاد الأوروبى وفى دول صناعية أخرى ضد المنتجات الزراعية، والصلبية، والنسجية التى يبدو أن لدول أوروبا الشرقية فيها ميزة نسبية. ويرى بعض الاقتصاديين أن تقوم دول أوروبا الشرقية بتكوين اتحاد جمركى وأن تستمر فى الصلات التجارية التقليدية بين أنفسها إذا كانت هذه يمكن أن تبرر على مبادئ سوقية، بينما تعيد هيكلة اقتصادياتها وتعتمد نفسها للارتباط بالاتحاد الأوروبى وإفتا.

ومع ذلك، فلكى تكون عملية إعادة الهيكلة ناجحة، فإن دول أوروبا الشرقية تحتاج لأن تحصل على مقادير ضخمة من المعونة الأجنبية من البلاد

الصناعية (وقد قدر البنك الدولي هذه الحاجة بنحو ٢٠ بليون دولار سنوياً لبقية العقد)، أن تجد وصول سهل لصادراتها إلى الأسواق الصناعية، وأن تحصل على استثمارات مباشرة أجنبية ضخمة لتقديم رأس المال والتكنولوجيا لتوظيف قوتها العاملة الماهرة نسبياً ومنخفضة الأجر. وبدون المساعدات المطلوبة، فإن الغرب (خصوصاً الاتحاد الأوربي) يحتمل أن يواجه هجرة عمالية ضخمة لا يمكن منعها من الشرق. في آخر ١٩٩١ تفكك الاتحاد السوفيتي رسمياً، وتحت قيادة روسيا، كونت معظم الجمهوريات السوفيتية السابقة (الآن تسمى الدول المستقلة حديثاً) كومنولث الدول المستقلة. وفي ٢١ نوفمبر ١٩٩١، وقع الاتحاد الأوربي اتفاقات مشاركة مع بولندا، والمجر، وتشيكوسلوفاكيا معطياً هذه البلاد فرصة للقيام بتجارة حرة مع الاتحاد الأوربي في معظم ولكن ليس كل المنتجات بينما تتوقف عن العضوية الكاملة لحين تصبح اقتصادياتها موجهة سوقياً بقدر كاف.

الفصل التاسع

اتجاهات السياسة التجارية في العالم اليوم

فى هذا الفصل نناقش باختصار السياسة التجارية فى الواقع العملى . إننا نبدأ بالاتفاقات الدولية الكثيرة التى تحكم السياسات التجارية الجارية فى عالم اليوم ، وبعدئذ نفحص قوانين علاج التجارة غير العادلة والعوائق غير الجمركية التى تطبقها الدول حالياً بشكل حمائى ، وأخيراً نلقى نظرة على مستقبل النظام التجارى العالمى .

١-٩ : الاتفاقات الدولية عن التجارة والرسوم الجمركية

قبل ١٩٤٧ ، كان أى بلد حراً فى أن يفرض رسوم جمركية على وارداته . ومع ذلك ، فعندما كان يقوم أحد البلاد بزيادة رسومه الجمركية ، فإن هذا التصرف غالباً ما كان يثير معاملة بالمثل من جانب شركاؤه التجاريين . فتماماً كما أن سباق التسلح يمكن أن يتصاعد ، فهكذا أيضاً يمكن لحرب الرسوم الجمركية . وقد يستلزم الأمر عندئذ مفاوضات مطولة لتقليل الضرر .

شهدت الثلاثينات من هذا القرن تسابقاً فيما بين الدول على الحماية ، حيث فكر كل بلد فى رفع مستوى توظيفه وناتجه عن طريق رفع رسومه الجمركية . وقد كانت النتيجة النهائية هى كفاءة منخفضة وتجارة أقل ولكن لا توظيف أو دخل أكثر . ومنذ الحرب العالمية الثانية ، كرس مجهود كبير لخفض العوائق الجمركية على أسس متعددة الأطراف فضلاً عن على أسس إقليمية .

الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (جات)

أحد الانجازات البارزة لفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية هو إنشاء الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة المعروفة باسم الجات (GATT).

فعندما اجتمعت الدول في نهاية الحرب العالمية الثانية، قامت بتصميم عدداً من المؤسسات التي يمكن أن تعمل على دعم السلم والرخاء الاقتصادي عن طريق تشجيع السياسات التعاونية. وواحدة من أكثر هذه المؤسسات نجاحاً كانت هي «الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة» (جات) التي وقعت من قبل ٢٣ دولة في ٣٠ أكتوبر ١٩٤٧، وبدأ سريانها في أول يناير ١٩٤٨، والتي يتحدث ميثاقها عن رفع مستويات المعيشة عن طريق إحداث خفض جوهري في الرسوم الجمركية والعوائق التجارية الأخرى، وإزالة المعاملة التمييزية في التجارة الدولية». المبدأ الذي تقوم عليه الجات هو أن كل عضو يوافق على أن لا يعمل زيادة من طرف واحد في الرسوم الجمركية. هذا يحول دون اندلاع حروب التعريفات الجمركية التي تقوم فيها البلاد برفع الرسوم الجمركية لحماية صناعات محلية معينة وأن تأخذ بالتأثر ضد زيادات الرسوم الجمركية للبلاد الأخرى. آخر جولة لمثل هذا الحروب للتعريفات الجمركية المدمرة بالتبادل قد حدثت في العشرينات والثلاثينات.

وقد سار العمل في منظمة الجات منذ نشأتها في سنة ١٩٤٨ على أن تجمع الدول دورياً كل بضعة سنوات للتفاوض على إجراء تخفيضات ثنائية في الرسوم الجمركية التي تكون مفيدة بالتبادل. فهم يوافقون مقدماً على أن أى خفض في الرسوم الجمركية يتم التفاوض بشأنه بهذه الطريقة سيمتد إلى جميع الدول

الأعضاء تحت ما يسمى «مبدأ الدولة الأولى بالرعاية». هذا يعنى أن كل دولة توافق على أنها لن تفرض رسوما جمركية على سلع الدول الأخرى أعلى مما تتقاضاه على السلع المماثلة الآتية من أى دولة أخرى.

جولات مفاوضات الجات :

فى مجال المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، عقدت الجات منذ إنشائها ٨ جولات للمفاوضات. وفى نهاية كل جولة كان يتم وضع التخفيضات فى الرسوم الجمركية المتفق عليها فيما بين الدول الأعضاء فى شكل وثيقة تعاقدية جماعية تحمل توقيعات الدول المتعاقدة. وبهذا الشكل فقد كانت الجات، فى الواقع، تعتبر هى المحفل الدولى المعنى بشعور المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، بالإضافة إلى أنها مجموعة القواعد الدولية التى تحكم النظام التجارى الدولى، كما أنها «محكمة» لتسوية المنازعات التجارية بين الأطراف المتعاقدة فيها.

الجولات الثلاثة المكتملة حديثاً لاتفاقات الجات، جولة كيندى (المكتملة فى ١٩٦٧)، جولة طوكيو (المكتملة فى ١٩٧٩)، وجولة أورجواى (المكتملة فى ١٩٩٤)، قد وافقت كل واحدة منها على خفض الرسوم الجمركية العالمية جوهرياً، الجولتين الأولتين بحوالى الثلث لكل واحدة والجولة الأخيرة بحوالى ٢٤٠٪.

جولة كيندى

بدأت جولة المفاوضات التجارية متعددة الأطراف المعروفة بجولة كيندى فى

١٩٦٣ واكتملت فى ١٩٦٧، وتمخضت عن اتفاقية لخفض متوسط معدلات الرسوم الجمركية على المنتجات الصناعية بمجموع ٢٣٥ من مستواها فى ١٩٦٣، لتنفذ على مدى فترة من ٥ سنوات. وفى آخر ١٩٧٢، عندما نفذت الاتفاقية بالكامل، كان متوسط معدلات الرسوم الجمركية على المنتجات الصناعية أقل من ٢١٠ فى الدول الصناعية. ومع ذلك فقد كانت لانزال هناك عوائق تجارية غير جمركية كثيرة وخطيرة خصوصاً فى الزراعة.

جولة طوكيو

بدأت مفاوضات التعريف الجمركية متعددة الأطراف المعروفة بجولة طوكيو فى ١٩٧٣ واختتمت فى ١٩٧٩. التخفيضات فى الرسوم الجمركية التى تم التفاوض بشأنها وتنفذ على مدى فترة ٨ سنوات، مبتدأة فى سنة ١٩٨٠، بلغت متوسطاً ٢٣١ بالنسبة للولايات المتحدة، ٢٢٧ بالنسبة للاتحاد الأوروبى، ٢٢٨ بالنسبة لليابان. وقد تم أيضاً وضع دليل للسلوك تلتزم به الدول فى تطبيقها للعوائق التجارية غير الجمركية لخفض الأثر المقيّد لهذه العوائق غير الجمركية على التجارة الدولية. وقد اشتمل هذا الدليل على : (١) اتفاق على دليل للمشتريات الحكومية، (٢) توحيد فى تطبيق الرسوم فى حالات التعويض countervailing ومكافحة الاحتكار antidumping، (٣) نظام معمم للتفضيلات preferences لصادرات الدول النامية من السلع المصنوعة، ونصف المصنوعة، و سلع مختارة أخرى (ومع ذلك، فقد استبعدت المنسوجات، الأحذية، الإلكترونيات الاستهلاكية، الصلب، ومنتجات أخرى كثيرة ذات أهمية كبيرة للبلاد النامية).

ومما يبعث على الأسى، أنه عندما بدأت هذه الجولة الجديدة من التخفيضات فى الرسوم الجمركية تصاعد الضغط فى بلاد كثيرة لحماية الوظائف فى الداخل عن طريق القيود التجارية. فقد نمت سياسات حماية بشكل مقلق فى الاتحاد الأوروبى ومناطق أخرى كثيرة. وبمرور الوقت، حتى منظمة الجات نفسها أصبحت عرضة للهجوم. فالركود العالمى الذى بدأ فى أواخر ١٩٨١ كان بلاشك السبب الرئيسى لهذا الضغط. وبالإضافة إلى ذلك، نشأت ضغوط حماية فى بلاد كثيرة بسبب تدهور فى التنافسية الدولية للصناعات التقليدية، نتيجة لتغيرات حادة فى شروط التجارة. أيضاً، تحت تأثير العجز التجارى المستمر للولايات المتحدة، نمت ضغوط حماية خلال النصف الأول من الثمانينات فى الولايات المتحدة.

جولة أورجواى

فى سنة ١٩٨٦ بدأت جولة جديدة من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف فى ظل اتفاقية الجات عرفت باسم «جولة أورجواى» بعد أن كانت جولة طوكيو لتحرير التجارة السلعية قد استنفدت معظم أغراضها حيث أصبحت معظم تجارة السلع باستثناء المنسوجات والملابس الجاهزة مشمولة بأحكام اتفاقية الجات.

اتفاقية جولة أورجواى كانت هى خاتمة سنوات من المفاوضات الشاقة. الاتفاقية أنشأت هيئة جديدة، منظمة التجارة العالمية (WTO)، لتحل محل الجات. لقد أنشأت أيضاً هيكل قانونى جديد للتجار متعدد الأطراف الذى فى ظله يكون لكافة الأعضاء حقوق والتزامات متبادلة متساوية. هناك أيضاً آلية جديدة لفض المنازعات بسلطات للتوصل إلى وفرض سيطرة فعالة على العوائق غير الجمركية أكثر كثيراً مما كان يوجد فى الماضى.

تفاصيل مقررات جولة أورجواى

جولة أورجواى ناقشت ٥ قضايا رئيسية هي :

- ١- الاستخدام العالمى المتزايد للحواجر التجارية غير الجمركية.
- ٢- الحاجة إلى تطوير قواعد لتحرير التجارة فى الخدمات، التى هى من أكثر مكونات التجارة الدولية سرعة فى النمو.
- ٣- التأثير المشوه على التجارة فى المنتجات الزراعية الناتج عن الإعانات المحلية الزائدة للزراعة.
- ٤- الحاجة إلى تطوير وسائل أكثر فاعلية لفض المنازعات التى تنشأ من مخالفة قواعد الجات.
- ٥- الحاجة إلى تطوير قواعد دولية لحماية حقوق الملكية الفكرية (الملكية الفكرية هى حق ملكية ناتج من مجهود ذهنى، مثل اكتشاف، اختراع، ابتكار، أو خلق عمل فنى، ويتمخض عن حق ملكية يخلع بواسطة وثيقة مثل براءة اختراع أو حق تأليف).

وفى ديسمبر ١٩٩٣ اكتملت جولة أورجواى. وهى الجولة الثامنة والأكثر طموحاً فى التاريخ للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف التى شاركت فيها ١١٧ دولة، بعد ٧ سنوات من المفاوضات الملتوية المضنية. وقد كان من المقرر أن تنتهى هذه الجولة فى نهاية ١٩٩٠، إلا أن الخلاف بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبى، خصوصاً فرنسا، على خفض الإعانات الزراعية قد أخر اختتامها لمدة ٣ سنوات.

وفي الاجتماع الوزارى الذى انعقد فى منتصف شهر أبريل ١٩٩٤ فى مراكش بالمغرب، وقع ممثلى الدول الأعضاء فى الجات على الوثيقة الختامية لجولة أورجواى على أن تترك الفترة حتى نهاية ١٩٩٤ للدول لإنهاء إجراءات التصديق عليها من برلماناتها بقبول نتائج الجولة والانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية» التى ستتولى إدارة حزمة الاتفاقات التى تم التوصل إليها. على أن يبدأ التطبيق اعتباراً من أول يناير ٢١٩٩٥. وقد تضمنت «الوثيقة الختامية لجولة أورجواى» ٢٨ اتفاقاً دولياً تغطى العديد من مجالات التجارة الدولية فى السلع، الخدمات،، وغيرها من الموضوعات التى اشتملت عليها المفاوضات. ويمكن تقسيم موضوعات الاتفاقات التى تم التوصل إليها فى ثلاثة أقسام رئيسية:

١- النفاذ إلى الأسواق.

٢- الموضوعات المؤسسية.

٣- الموضوعات الجديدة.

وفيما يلى عرض لما توصلت إليه مفاوضات جولة أورجواى فى المجالات الثلاثة :

١- النفاذ إلى الأسواق :

تنظم مجموعة الاتفاقات التى تم التوصل إليها فى هذا المجال ما يلى :

١- بروتوكول النفاذ إلى الأسواق : ويقصد به جداول الالتزامات المحددة لكل دولة والتى تدون فيها نتيجة المفاوضات الثنائية بين الأطراف المتعاقدة بإزالة أو

تخفيض الرسوم الجمركية والقيود غير الجمركية. وفي هذا المجال، فإن الدول الصناعية الكبرى قد التزمت بألا يقل مستوى متوسط تخفيض الرسوم الجمركية عن الذى تم التوصل إليه فى الجولة السابقة (جولة طوكيو) وهو ٢٣٪، بينما لا يوجة مستوى معين بالتزامات الدول النامية عدا ما تم التوصل إليه فى اتفاقات أخرى فى قطاعى الزراعة والمنسوجات.

٢- اتفاق الزراعة : ويعتبر هذا الاتفاق الأول من نوعه فى هذا المجال حيث فشلت جولات سابقة فى معالجة هذا المجال. وهو خطوة إيجابية فى اتجاه تحرير التجارة الدولية للسلع الزراعية، واخضاعها لقواعد الجات. ويتناول الاتفاق الالتزامات فى المجالات الآتية :

أ - تخفيض القيود الجمركية وذلك بعد تحويل القيود غير الجمركية إلى رسوم جمركية مع التثبيت والتخفيض على مدى من ٦ إلى ١٠ سنوات.

ب- فتح الأسواق أمام الواردات التى كانت خاضعة لقيود غير جمركية بما لا يقل عن ٣ ٪ تزداد إلى ٥ ٪ فى عام ٢٠٠٠.

ج- تخفيض الدعم على الإنتاج والتصدير بنسب ٢١٪، ٣٦٪ على التوالى (٢/٣ النسبة فقط للدولة النامية).

د - تنظيم حق الدول فى الرقابة الصحية والبيطرية بما لا يشكل عائق تجارى.

٣- اتفاق المنسوجات : ويقضى الاتفاق بإدخال قطاع المنسوجات فى نظام الجات وذلك بالإلغاء التدريجى لنظام الحصص التى كانت تنظم التجارة

الدولية فى المنتجات النسيجية، ويتم الإلغاء تدريجياً على أربعة مراحل وفى خلال ١٠ سنوات.

٢- مجموعة الاتفاقات المؤسسية :

أهم الاتفاقات فى مجال تدعيم نظام وقواعد الجات (النواحي المؤسسية) هى اتفاقات الدعم، والوقاية، ومكافحة الإغراق. وهذه الاتفاقات ليست جديدة فى النظام التجارى الدولى حيث أنها تطبق منذ جولة طوكيو، وخلال جولة أوروغواى تم الاتفاق من خلال المفاوضات على تفسير وتعديلات طفيفة فى اتجاه نصوص أكثر قابلية للتطبيق بعد الخبرة العملية التى اكتسبت منذ عام ١٩٧٠ عندما بدأت الأطراف المتعاقدة فى تطبيق هذه الاتفاقات. وفيما يلى موجز الاتفاقات الثلاثة :

١- اتفاق الدعم : أسفرت جولة أوروغواى عن اتفاق بشأن الدعم، وجرت مفاوضات جولة أوروغواى فى اتجاه تعزيز وتقوية نظام فرض الرسوم التمييزية على السلع المدعومة مع كيفية إثبات الضرر للصناعة الوطنية من جراء انتهاج سياسة دعم الصادرات. ويسرى هذا الاتفاق على السلع الصناعية بينما تطبق أحكامه اتفاق الزراعة فيما يتعلق بالدعم على السلع الزراعية وحدها.

٢- اتفاق مكافحة الإغراق : انتهت جولة طوكيو بالتوصل إلى اتفاق لمكافحة الإغراق، وهدفت المفاوضات فى جولة أوروغواى إلى توضيح وتفسير أحكام الاتفاق وخاصة المرتبطة بطريقة تحديد المنتج الذى يؤدى إلى إغراق الأسواق. ومعايير تحديد الضرر الذى يسببه المنتج المستورد للصناعة المحلية وإجراءات مكافحة الإغراق، وكيفية تنفيذها.

٣- اتفاق الوقاية : بموجب هذا الاتفاق يحق للدول اتخاذ إجراءات حكومية لحماية صناعة محلية فيها عند حدوث زيادة حادة في الواردات من سلعة معينة بشكل غير متوقع مما يسبب ضرراً بالغاً لهذه الصناعة المحلية. ويعطى الاتفاق الحق في أحد البدائل التالية :

أ - فرض حصص على السلعة المستوردة.

ب- فرض رسوم إضافية على السلعة المستوردة.

ج- سحب الإلتزام بتنازلات جمركية على هذه السلعة.

ويمكن تطبيق هذه الإجراءات لمدة ٤ سنوات. ويمكن مدتها إلى ٨ سنوات عند استمرار ثبوت الضرر للصناعة المحلية.

وبخلاف هذه الاستثناءات، فإن هناك عدداً من الاتفاقات الأخرى الأقل أهمية من بينها العوائق الفنية للتجارة، إجراءات تراخيص الاستيراد، قواعد شهادات المنشأ، اتفاق التثمين الجمركي.

ومن بين النتائج الهامة في هذا الإطار هو إقامة «منظمة التجارة العالمية» التي ستقوم بإدارة الاتفاقات جميعها وتذوب فيها اتفاقية الجات الأصلية، وستتناولها بشئ من التفصيل فيما بعد.

٣- الموضوعات الجديدة

تناولت جولة أوريجوإى بالإضافة إلى الموضوعات التقليدية لنشاط الجات موضوعات جديدة دخلت لأول مرة في جدول أعمال المفاوضات التجارية متعددة

الأطراف. وهذه الموضوعات هي : إجراءات الاستثمار، الملكية الفكرية، التجارة في الخدمات، حيث تم التوصل إلى ثلاث اتفاقات في هذه الموضوعات.

١- اتفاق الجوانب التجارية في إجراءات الاستثمار (ترمس) : كان هدف المفاوضات هو إزالة بعض الشروط التي تفرض على المستثمر الأجنبي تؤدي إلى تعارض مع اتفاقية الجات وخاصة فيما يتعلق بالترقية في المعاملة بين السلع الوطنية والسلع المستوردة، وفرض قيود كمية. وشروط الاستثمار التي تحدث هذه التثوهات هي:

- أ - اشتراط استخدام نسبة من المكون المحلي في المنتج النهائي.
- ب- اشتراط تصدير حصة من الإنتاج المحلي إلى الخارج : بالعكس منع بيع نسبة من الإنتاج في السوق المحلي.
- ج- الالتزام بالتوازن ما بين الصادرات والواردات.

وقد نص الاتفاق في هذا المجال على تطبيق مبدأ المعاملة الوطنية التي تقضى بالمساواة بين المشروعات الوطنية والاستثمارية الأجنبية. وقد أعطى الاتفاق فترة انتقالية للدول النامية لمدة ٥ سنوات لتوفيق أوضاعها.

٢- اتفاق الجوانب التجارية في مجال الملكية الفكرية (ترمس) : هدفت المفاوضات التي دارت حول هذا الموضوع، والاتفاق الذي تم التوصل إليه، إلى حماية حقوق الملكية الفكرية للإسهام في تشجيع الابتكار التكنولوجي ونقل ونشر التكنولوجيا وذلك من أجل الفوائد المشتركة للمنتجين والمستخدمين للمعارف التكنولوجية وعلى النحو الذي يلى متطلبات المصالح الاقتصادية والاجتماعية، ويحقق التوازن بين الحقوق والواجبات.

وقد نص الاتفاق على ضمان فاعلية توفير الحماية لحقوق الملكية الفكرية عن طريق وضع إجراءات فعالة تكفل حصول صاحب الحق على حقوقه مع ضمان عدم استخدامها بأسلوب يمثل عوائق أمام التجارة المشروعة. وبدأ الالتزام بهذا الاتفاق فى أول يناير ١٩٩٦ ، وتمنح الدول النامية فترة زمنية أطول حيث تطبق فى أول يناير ٢٠٠٠ ، كما أن بعض أجزاء الاتفاق ومنها براءات الاختراع فترة إضافية أخرى ٥ سنوات أى يمكن الالتزام بها فى أول يناير ٢٠٠٥ .

ويمثل هذا الاتفاق حلاً وسطاً توفيقياً بين المصالح المتعارضة للدول التى شاركت فى المفاوضات التى انسدت بالصعوبة والتعقيد. ويمكن تقسيم مشمول هذا الاتفاق إلى مجموعتين رئيسيتين :

المجموعة الأولى : حقوق التأليف والنشر، وحقوق الأعمال الأدبية المسموعة والمرئية بما فى ذلك أعمال الكمبيوتر.

المجموعة الثانية : براءات الاختراع التى تتضمن مجالات المنتجات الغذائية والأدوية والكيمائيات. حيث شملت الاتفاقية بالإضافة إلى المنتجات ذاتها أساليب صنعها.

٣- اتفاق التجارة فى الخدمات (جاتس) : يعتبر الاتفاق الذى تم التوصل إليه فى إطار جولة أوروغواى أول اتفاق دولى متعدد الأطراف لتنظيم التجارة الدولية فى الخدمات. وقد تضمن الاتفاق مجموعة من الالتزامات العامة وتمثل المبادئ العامة للاتفاق من بينها شرط الدولة الأولى بالرعاية، وعدم التفرقة فى المعاملة بين الخدمة الوطنية والأجنبية، وغيرها. ومجموعة أخرى

من الإلتزامات هى التى تحددها كل دولة من الدول المشاركة فى الاتفاق
والتي تسمح فيها للموردين الأجانب بدخول السوق المحلية بالشروط المدونة
فى الجدول وفقاً لوسائل انتقال الخدمة المشار إليها.

وقد أرفق بالاتفاق مجموعة من الملاحق القطاعية التى تعالج الاتفاق مع
الأخذ فى الاعتبار الاختلافات التى تحدد طبيعة كل قطاع خدمى حيث ورد
بالاتفاق أربعة ملاحق تغطي القطاعات التالية : الخدمات المالية، الاتصالات،
النقل الجوى، انتقال الأيدي العاملة.

منظمة التجارة العالمية (WTO)

خلال المراحل الأخيرة من مفاوضات جولة أوروغواى فى اتجاه مجاها
وحرص الأطراف المختلفة على تطبيق مجموعة الاتفاقات التى تم التوصل إليها فى
هذه الجولة، ظهرت فكرة إنشاء «منظمة التجارة العالمية» لتكون الإطار التنظيمى
والمؤسسى لتطبيق هذه الاتفاقات. وقد بدأت المنظمة أعمالها فعلاً اعتباراً من أول
يناير ١٩٩٥.

وبتلخص عمل «منظمة التجارة العالمية» خلال السنوات القادمة فى الآتى :

- ١- الإشراف على تنفيذ جميع الاتفاقات التى أسفرت عنها جولة أوروغواى.
- ٢- ستكون المنظمة متتدى لإجراء مفاوضات فيما بين الدول الأعضاء، وعقد
جولات جديدة من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف تهدف إلى المزيد
من تحرير التجارة الدولية فى السلع والخدمات، وإلغاء ما تبقى من قيود
بهدف زيادة إنسياب حركة التجارة الدولية.

٣- تسوية المنازعات التجارية للتوصل إلى حلول مرضية ومنصفة لجميع الأطراف لاسيما الأطراف الصغيرة تجارياً، وإنهاء إسطورة الإجراءات الإنفرادية، والتهديدات التي دأبت بعض الدول الكبرى عليها عبر سنوات طويلة.

٤- الإشراف على مراجعة السياسة التجارية للدول الأعضاء بصورة دورية بهدف إلزام كل دولة بالوضوح والشفافية في سياستها التجارية، وشرح عناصر هذه السياسة، بما يكفل المصداقية والأمان في العلاقات التجارية الدولية.

وفي هذا الإطار ستقوم «منظمة التجارة العالمية» بأداء وظائفها من خلال عدة أجهزة منها :

المؤتمر الوزاري : الذي ينعقد مرة كل عامين على مستوى وزراء التجارة للدول الأعضاء في «منظمة التجارة العالمية» للنظر في أعمال المجالس الفرعية، ومراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء.

المجلس العام : ويتولى الإشراف على سير عمل المنظمة واتخاذ القرارات والتوصيات اللازمة خلال الفترات ما بين انعقاد دورات المؤتمر الوزاري.

ويعمل تحت إشراف المجلس العام عدة مجالس متخصصة هي :

مجلس التجارة في السلع : ويتولى الإشراف على تنفيذ جميع الاتفاقات المتعلقة بتجارة السلع وهذا يحل محل اتفاقية الجات الأصلية.

مجلس التجارة في الخدمات : ويتولى الإشراف على تنفيذ اتفاق تجارة الخدمات.

مجلس التجارة فى حقوق الملكية الفكرية : ويتولى الإشراف على تنفيذ اتفاق حقوق الملكية الفكرية.

والى جانب هذه المجالس المتخصصة توجد عدة لجان فنية منها :

لجنة قيود ميزان المدفوعات : التى تتولى إجراء مشاورات مع الدول التى تفرض قيوداً أو رسوماً إضافية على وارداتها فى حالة وجود اختلالات فى موازين المدفوعات.

لجنة التجارة والتنمية : وتتولى متابعة ما جاء فى اتفاقات جولة أورجواى بشأن المعاملة الخاصة والتميزة للدول النامية.

لجنة الميزانية والشؤون المالية والإدارية

هذا فضلاً عن اللجان العديدة التى سوف تنشأ بموجب الاتفاقات التى أسفرت عنها جولة أورجواى للإشراف على تنفيذ أحكام كل اتفاق، ومتابعة تقديم المستندات اللازمة لتنفيذه.

ومنظمة التجارة العالمية - التى بدأ عملها فعلاً فى أول يناير ١٩٩٥ - هى هيئة دولية ذات شخصية اعتبارية مستقلة، وتلعب الدور الأساسى فى النظام التجارى الدولى الذى أرسلت قواعده اتفاقات جولة أورجواى للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف.

وتجدر الإشارة إلى أن فكرة «منظمة التجارة العالمية» ليست جديدة، وإنما ترجع إلى الأربعينات عندما عقد مؤتمر «بريتون وودز» الذى أنشأ صندوق النقد

الدولى والبنك الدولى للإنشاء والتعمير. فقد جرى التفاوض على ميثاق «للمنظمة
تجارة دولية» (ITO) فى هافانا فى ١٩٤٨. وعندما لم يتم التصديق على ميثاق
المنظمة بواسطة الكونجرس الأمريكى وبرلمانات دول أخرى، فإن منظمة «إيتو» لم
تر النور، واكتفى المجتمع الدولى حينئذ بالعمل بمقتضى الاتفاقية العامة
للتعريفات والتجارة (الجات) (التي كانت أقل طموحاً من إيتو).

وبإنشاء «منظمة التجارة العالمية» تكتمل مع صندوق النقد الدولى والبنك
الدولى للإنشاء والتعمير حلقات التجارة والتمويل لتشكّل النظام الاقتصادى
العالمى.

من وجهة نظر معظم دول العالم، الفضل الأكبر لهذه المحادثات كان هو عدم
التوصل إلى تحرير رئيسى للتجارة فى السلع الزراعية. مثل هذا الاتفاق قد قوبل
بمقاومة شديدة من قبل الاتحاد الأوروبى EU، الذى لديه خطة تسمى السياسة
الزراعية المشتركة (CAP) التى تقدم دعم عام لمعظم منتجاته الزراعية. السياسة
الزراعية المشتركة قد جعلت أوروبا مكثفية ذاتياً فى منتجات زراعية كثيرة التى
اعتادت على استيرادها من الدول النامية وخلقت أيضاً فوائض زراعية كبيرة التى
يقوم الاتحاد الأوروبى ببيعها فى الخارج بأسعار مدعومة بشدة. مركز الاتحاد
الأوروبى كمصدر صاف بأسعار مدعومة سبب ضرراً كبيراً للمنتجين الزراعيين فى
البلاد الأقل تقدماً التى تكون حكوماتها من الفقر بحيث لانتستطيع أن تتنافس
مع الاتحاد الأوروبى فى «حرب إعانات» Subsidy war.

الاتحاد الأوروبى وعدد من البلاد الأخرى التى تحمى بسخاء بعض أو كل
منتجاتها الزراعيين المحليين، مثل كندا، قد أجبرت أخيراً على الموافقة على خطة

لإنهاء كافة الحصص الاستيرادية على المنتجات الزراعية. فى عملية تسمى «التعرفة (Tariffication)» ، هذه الحصص قد استبدلت برسوم جمركية مساوية (Tariff equivalents) - رسوم جمركية التى تقيد التجارة بنفس المقدار كما تفعل الحصص. فى بعض الحالات الرسوم الجمركية المساوية كانت مرتفعة بنسب مئوية عديدة، موضحة فقط إلى أى حد تكون السياسات الحالية مقيدة. الأمل بين البلاد التى تضغط من أجل تحرير التجارة فى السلع الزراعية هو أن الضغط سيؤدى إلى خفض هذه الرسوم الجمركية المرتفعة جداً على مدى العقود القليلة التالية.

إجمالاً، مع ذلك، الإكمال الناجح لجولة أوجواى كان يمثل انتصاراً كبيراً للمؤيدين لنظام تجارى متعدد الأطراف قوى، قائم على قواعد ثابتة.

Regional trade Agreements

الاتفاقات التجارية الإقليمية

الاتفاقات الإقليمية تسعى إلى تحرير التجارة على مدى مجموعة من البلاد أصغر كثيراً من عضوية منظمة التجارة العالمية. الأشكال الثلاثة الرئيسية لاتفاقات تحرير التجارة الإقليمية هى مناطق التجارة الحرة، والاتحادات الجمركية، والأسواق المشتركة.

منطقة التجارة الحرة (FTA) هى الأقل شمولاً من الثلاثة. إنها تسمح بالتجارة بدون رسوم جمركية بين البلاد الأعضاء، ولكنها تترك الحرية لكل عضو فى أن يفرض سياسته التجارية الخاصة به بالنسبة إلى البلاد الأخرى. وكتيجة لذلك، الأعضاء يجب أن يحتفظوا بنقاط جمركية عند حدودهم المشتركة

للتأكد من أن الواردات إلى داخل منطقة التجارة الحرة لا تدخل كلها عن طريق الدولة التي تفرض أدنى الرسوم الجمركية على كل بند. إنهم يجب أن يوافقوا أيضاً على قواعد المنشأ rules of origin لتقرر متى تكون السلعة مصنعة في بلد عضو وبالتالي تكون قادرة على المرور بدون رسوم جمركية عبر حدودهم، ومتى تكون مستوردة من خارج منطقة التجارة الحرة وبالتالي تخضع لرسوم جمركية عندما تعبر الحدود داخل منطقة التجارة الحرة.

أول منطقة مهمة للتجارة الحرة في العصر الحديث كانت هي منطقة التجارة الحرة الأوروبية (الفا). لقد كونت في سنة ١٩٦٠ بواسطة مجموعة من الدول الأوروبية التي لم تكن مستعدة للانضمام إلى السوق الأوروبية المشتركة (طلبة الاتحاد الأوروبي) بسبب طبيعته الشمولية. ورغبة منها في أن لا تحرم من المكاسب من التجارة، فقد قامت بتكوين رابطة غرضها الأوحدهو إزالة الرسوم الجمركية. أولاً، قاموا بإزالة كافة الرسوم الجمركية على التجارة فيما بين أنفسهم. وبعدئذ قام كل بلد بتوقيع اتفاق منطقة تجارة حرة مع الاتحاد الأوروبي (EU). هذا جعل سوق الاتحاد الأوروبي - افتا أكبر سوق حرة في العالم (أكثر من ٣٠٠ مليون شخص) الذي يمكن فيه للسلع أن تتحرك بدون رسوم جمركية. في السنوات الحديثة تقريباً كافة دول الاتفاق دخلت الاتحاد الأوروبي.

في سنة ١٩٨٩، وقعت اتفاقية شاملة بين الولايات المتحدة وكندا تقضي بحرية التجارة في كافة السلع تقريباً ومعظم الخدمات غير الحكومية، وتغطي ما يمكن أن يعتبر أكبر تدفق للتجارة الدولية ما بين أي دولتين في العالم. وفي ١٩٩٣، مدت هذه الاتفاقية الإتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا) عن طريق إعادة التفاوض على الاتفاقية بين الولايات المتحدة وكندا لتشمل المكسيك.

وقد وضعت نصوص داخل نافتا تسمح بانضمام بلاد أخرى للاتفاقية مع الأمل بأن تتطور مؤخراً إلى اتفاقية تربط جميع دول نصف الكرة الغربى Western Hemisphere. الانضمام الأول كان سيكون هو دولة شيلي لولا أن المفاوضات لدخولها إلى نافتا قد علقت باعتبارات سياسية محلية فى الولايات المتحدة.

وقد دخلت استراليا ونيوزيلندا أيضاً فى رابطة تزيل القيود على التجارة فى السلع والخدمات بين البلدين. دول أمريكا اللاتينية كانت لها تجارب مع مناطق تجارة حرة لعقود كثيرة. معظم المحاولات الأولى فشلت، ولكن فى السنوات القليلة الماضية، يبدو أنه تم تكوين مناطق تجارة حرة أكثر استمراراً، أكثرها نجاحاً هى ميركوسور Mercosur، التى تشمل الأرجنتين، البرازيل، أورجواى، وباراجواى. والحكم على ما إذا كانت هذه جميعاً ستبقى اتفاقات قائمة بذاتها Stand-alone أم تتطور إلى اتفاقية قارية أعرض يظل مرهون بالمستقبل.

وفى أوائل ١٩٨٨، بدأت رسمياً فى ستياجو بشيلي، المفاوضات لإقامة منطقة التجارة الحرة للأمريكتين (Free trade area of the Americas (FTAA). هذه المفاوضات ستستغرق عدة سنوات وستتضمن مناقشات لقواعد المنشأ، النواحي البيئية، معاملة الاستثمار الأجنبى المباشر، السياسة الزراعية، وأفضل طريقة لدمج الاتفاقات الإقليمية الكثيرة فى اتفاقية واحدة شاملة. إنه الزمن فقط هو ما سيفصح عن النتيجة النهائية لهذه المفاوضات.

الاتحاد الجمركى Customs union هو عبارة عن منطقة تجارة حرة وأيضاً اتفاقية لإنشاء سياسة تجارية موحدة مع بقية العالم. ونظراً لأنه يكون لديهم سياسة تجارية موحدة (مشتركة)، فإن الأعضاء لا يحتاجون لا إلى رقابة جمركية على

السلع التي تتحرك بين أنفسهم ولا إلى قواعد للمنشأ. فحالما تكون السلعة قد دخلت أى بلد عضو، فإنها تكون قد قابلت القواعد والتنظيمات المشتركة ودفعت التعريف المشتركة ولذا فإنها قد تعامل من الآن فصاعدا نفس المعاملة كسلعة منتجة داخل الاتحاد. مثال لاتحاد جمركى هو ميركوسور Mercosur، اتفاقية تربط الأرجنتين، والبرازيل، وبارجواى، وأورجواى.

السوق المشتركة Common market هو اتحاد جمركى الذى يكون لديه أيضاً حرية تحرك العمل ورأس المال بين أعضاءه. الاتحاد الأوربى (EU) هو إلى حد كبير أكثر الأمثلة نجاحاً لسوق مشتركة.

٢-٩ : قوانين علاج التجارة والعوائق غير الجمركية

الدورات الأولى من المفاوضات فى ظل «الجات» كانت تركز على خفض الرسوم الجمركية. وحيث أن الرسوم الجمركية قد خفضت على مدى السنوات منذ ١٩٤٧، فإن البلاد التى ترغب فى حماية الصناعات المحلية بدأت تستخدم. وغالباً ماتسعى استخدام، سلسلة من القيود التجارية التى أصبحت تعرف بالعوائق غير الجمركية. الغرض الأصلى لبعض هذه العوائق كان هو لعلاج بعض المشاكل المشروعة التى تنشأ فى التجارة الدولية، وأنه لهذا السبب أنها غالباً ماتسمى «قوانين علاج التجارة». ومع ذلك، فإن هذه القوانين غالباً ما أسئ استخدامها لتصبح وسائل للحماية.

وقد بذل جهد للرقابة على الاستخدام المتزايد للعوائق غير الجمركية فى دورة طوكيو من مفاوضات الجات. وقد تم تصنيف هذه الإجراءات، وتحديد الظروف

التي فى ظلها يكون استخدامها مشروعاً. والنتيجة التي تدعو للأسف هى أنه عن طريق جعل كافة الدول على علم بهذه الإجراءات، وعن طريق جعل استخدامها يحظى بالاحترام فى ظل بعض الظروف، فإن اتفاقات البجات هذه يبدو أنها أدت إلى استخدام متزايد للعوائق غير الجمركية لأغراض تقييد التجارة.

شرط التخلص Escape clause

أحد الإجراءات التي يمكن أن تستخدم كعائق غير جمركي هو ما يسمى escape clause action. فارتفاع سريع للواردات قد يهدد مبدئياً وجود المنتجين المحليين. هؤلاء المنتجين يمكن عندئذ أن يعطوا إعانة مؤقتة عن طريق رفع معدلات الرسوم الجمركية على السلعة محل الاعتبار فوق تلك المتفق عليها فى الاتفاقات الدولية. والمشكلة أنه حالما تفرض، فإن مثل هذه الإجراءات «المؤقتة» يكون من الصعب سياسياً إلزالتها.

وأحد الإجراءات «المؤقتة» الذي ظل سارى المفعول لفترة طويلة يعطى مثلاً لذلك. فى أواخر الخمسينات، شهدت صناعات المنسوجات فى كثير من الدول الصناعية المتقدمة انخفاضاً فى نصيبها من السوق نتيجة لحجم متزايد للتجارة من هونج كونج، كوريا، الفلبين، ودول صناعية جديدة أخرى. واستجابة لمبادرة من الولايات المتحدة، عقدت اجتماعات دولية فى سنة ١٩٦١. وتمخضت هذه الاجتماعات عن اتفاقات عرفت باسم اتفاق المنسوجات متعددة الألياف multifiber agreements، التي وضعت حصص سنوية قصوى لكل دولة منتجة ومصدرة للمنسوجات، وذلك لفترة ٢٠ سنة. ومبتدأة فى سنة ١٩٨١، فإن كثيراً

من هذه الاتفاقات قد أعيد التفاوض بشأنه مؤدياً عموماً إلى سياسات أكثر تقييداً بدلاً من أن تكون أقل تقييداً. (١)

رسوم مكافحة الإغراق Antidumping duties

عندما يجرى بيع سلعة في دولة أجنبية بسعر أقل من السعر في السوق المحلية لأسباب لا ترتبط بالتكاليف، فإن هذا يسمى «إغراق». والإغراق هو شكل من التمييز السعري من النوع الذى يدرس في نظرية الاحتكار. معظم الحكومات لديها رسوم جمركية مضادة للإغراق، التى تحمى صناعاتها ضد ممارسات التسعير الأجنبي غير العادلة.

والإغراق، إذا استمر إلى ما لا نهاية، يمكن أن يكون منحة للدولة المستلمة. فمستهلكيها يحصلون على سلع من الخارج بأقل من تكلفتها الحقيقية. والإغراق هو فى الغالب إجراء مؤقت، يصمم للتخلص من فائض غير مرغوب فيه، أو محاولة احتيالية لطرد المنافسين من العمل. وفى أى من الحالتين، المنتجون المحليون يشكون من المنافسة الأجنبية غير العادلة. فى هذه الحالات، إنه إجراء مقبول دولياً أن تفرض رسوم مكافحة إغراق antidumping duties على الواردات الأجنبية. هذه الرسوم تصمم لإزالة العناصر التمييزية فى أسعارهم.

لسوء الحظ، قوانين مكافحة الإغراق قد تطورت على مدى العقود الثلاثة الأخيرة بطرق تسمح لرسوم مكافحة الإغراق بأن تصبح عوائق للتجارة والمنافسة،

(١) جدير بالذكر أن اتفاق المنسوجات متعددة الألياف MFA كان قد جرى العمل به اجباراً من عام ١٩٧٤، وكان يضع حصصاً لتصدير المنسوجات، وظل يتحكم فى التجارة العالمية للمنسوجات طيلة العشرين عاماً الماضية.

بدلاً من أن تعوض عن الممارسات التجارية غير العادلة. وقد كانت الولايات المتحدة قائدة في عمل هذه التغييرات، ولكن بلاد أخرى كثيرة، بما فيها تلك المنضمة إلى الاتحاد الأوربي، كانت سريعة لمحاكاة الولايات المتحدة.

هناك عدة سمات لنظام مكافحة الإغراق السائد حالياً في بلاد كثيرة تجعله حمائياً بدرجة كبيرة.

فأولاً، أى تمييز سعري يصنف على أنه إغراق ويكون خاضعاً للعقوبات. وبالتالي فإن الأسعار فى السوق المحلي للمنتج تصبح، فى الواقع، هى الحد الأدنى للأسعار التى لا يمكن دونها عمل أى مبيعات فى الأسواق الأجنبية، أما كانت الظروف فى الأسواق المحلية والأجنبية.

ثانياً، عقب تغيير فى قانون الولايات المتحدة فى بداية السبعينات، قوانين بلاد كثيرة الآن تحسب «هامش الإغراق» على أنه الفرق بين السعر الذى يتم تقاضيه فى سوق ذلك البلد ومتوسط التكلفة الكلية للمنتج الأجنبى. وبالتالي، فعندما يكون هناك طاقة فائضة عالمية فى بعض الصناعات لدرجة أن سعر تعظيم الربح بالنسبة لكافة المنتجين يكون تحت متوسط التكلفة الكلية (ولكن فوق متوسط التكلفة المتغيرة)، فإن المنتجين الأجانب يمكن أن يدانوا بالإغراق. هذا الاحتمال يعطى المنتجين المحليين حماية كبيرة حيثما يهبط سعر السوق مؤقتاً تحت متوسط التكلفة الكلية.

ثالثاً، القانون فى الولايات المتحدة (ولكن ليس فى كافة البلاد الأخرى) يلقى عبء الإثبات على عاتق المتهم. مواجهتها بادعاء الإغراق، المنتج الأجنبى

يجب أن يثبت في خلال الوقت القصير المسموح به لمثل هذا الدفاع أن الإدعاء هو بدون أساس.

رابعاً، نظراً لأن رسوم مكافحة الإغراق للولايات المتحدة تفرض بدون تحديد للوقت، فإنها غالباً ما تستمر طويلاً بعد أن تكون المنشآت الأجنبية قد قامت بتعديل الأسعار التي أدت إليها. الولايات المتحدة وإلى حد أقل، كندا، والاتحاد الأوربي، كانوا رواد عالميين في تحويل سياسات مكافحة الإغراق باطراد إلى عوائق تجارية. لسوء الحظ، بلاد كثيرة الآن تحاكي قانون الولايات المتحدة، ومصدري الولايات المتحدة الآن يجدون أنفسهم باطراد خاضعين لرسوم مكافحة إغراق في أسواقهم التصديرية.

Countervailing Duties

الرسوم التعويضية

الرسوم التعويضية، التي كثيراً ما تستخدم بواسطة حكومة الولايات المتحدة ولكن بدرجة أقل كثيراً في بلاد أخرى، تقدم حالة أخرى التي يمكن فيها لقانون علاج التجارة أن يصبح أحياناً وسيلة مقنعة للحماية. الرسم التعويضي يصمم ليعمل، ليس كماتق جمركي، ولكن بالأحرى كوسيلة لخلق «ميدان مستوى للعب» الذي يمكن أن تجرى عليه المنافسة الدولية العادلة. المنشآت المحلية المملوكة ملكية خاصة تشكو، عن حق، من أنها لا تستطيع أن تنافس ضد خزائن الأموال التي بلا قرار للحكومات الأجنبية. فالصادرات الأجنبية المعانة (المدعومة) يمكن أن تباع بلا حدود بأسعار التي سوف تضمن خسائر في غياب الإعانة. الغرض الأصلي للرسوم التعويضية كان هو أن تبطل أثر وجود مثل هذه الإعانات الأجنبية على السعر.

فإذا شكت منشأة محلية فى وجود مثل هذه الإعانة وسجلت شكوى، فإن حكومتها تلتزم عندئذ بأن تقوم بعمل استقصاء. ولكى يفرض رسم تعويضى، فإن الاستقصاء يجب أن يحدد، أولاً، أن الإعانة الأجنبية للصناعة المعنية محل الاعتبار توجدو، ثانياً، أنها تكون كبيرة بقدر كاف لتسبب ضرراً جوهرياً للمنشآت الوطنية المنافسة.

ليس هناك من شك فى أن الرسوم التعويضية قد استخدمت أحياناً لإزالة آثار المنافسة «غير العادلة» التى تسببها الإعانات الأجنبية. ومع ذلك، فإن حكومات كثيرة تشكو من أن الرسوم التعويضية للولايات المتحدة قد استخدمت غالباً كعائق تجارى مقنع. فى المراحل الأولى لتطور الرسوم التعويضية، كانت فقط الإعانات التى يكون تأثيرها المبدئى هو أن تشوه التجارة هى التى كانت هدفاً ممكنناً للرسوم التعويضية. ومع ذلك، فحتى عندئذ وجود إعانات محلية مساوية لم يؤخذ فى الحسبان عندما اتخذت القرارات لفرض رسوم تعويضية على واردات معانة. وهكذا فالولايات المتحدة تفرض بعض الرسوم التعويضية ضد السلع الأجنبية حتى بالرغم من أن الإعانة الأجنبية تكون أقل من الإعانة المحلية. هذا التصرف لا يخلق «ميدان مستو للعب».

ومع مرور الوقت، نوع الإعانة الذى يكون خاضعاً لرسوم تعويضية قد تطور حتى أنه تقريباً أى برنامج حكومى الذى يؤثر على الصناعة الآن يخاطر بأن يصبح هدفاً لرسم تعويضى. ونظراً لأن كافة الحكومات، بما فى ذلك معظم حكومات الولايات المتحدة، لديها برامج تقدم مساعدة مباشرة أو غير مباشرة للصناعة، فإن احتمال استخدام الرسوم التعويضية كعائق تجارى مقنع يكون عظيمًا.

فى نهاية الحرب العالمية الثانية، أخذت الولايات المتحدة زمام القيادة فى إنشاء منظمة الجات وفى الضغط من أجل إحداث تخفيضات فى الرسوم الجمركية العالمية عن طريق جولات متعاقبة من المفاوضات. إلى حد كبير كنتيجة لمبادرة الولايات المتحدة هذه، العوائق الجمركية للعالم قد خفضت بشدة، بينما ارتفع حجم التجارة العالمية باضطراد.

وقد شهدت الثمانينات أزمة خطيرة فى هذا النظام للتجارة متعددة الأطراف. وأهم سبب أدى إلى هذا هو تحول فى مواقف كثير من الأمريكيين نحو الحماية. هناك على الأقل سببين رئيسيين لهذا التحول.

نمو النزعة الحمائية :

أولاً، تحت تأثير المعجز التجارى الأمريكى المستمر، أصبح كثير من قادة الولايات المتحدة ذوى التأثير حمائيين للمرة الأولى منذ بداية الثلاثينات.

ثانياً، المنافسة الشرسة الآتية من الصناعة اليابانية والأوربية قد قادت كثير من الأمريكيين إلى الخوف من فقدان قدرة الولايات المتحدة على المنافسة. فالكثيرين يبدو أنهم يشعرون أن الصناعة الأمريكية لا يمكن أن تنافس بفاعلية فى السوق الحرة. هذا الأمر قاد البعض لتأييد «التجارة المدارة» managed trade كإجراء حمائى.

إن نمو النزعة الحمائية لم يقتصر على الولايات المتحدة. فقد حدثت تغيرات مماثلة فى أوروبا لأسباب مماثلة. فالنجاح الكبير للمصدرين اليابانيين فى اختراق

سوق الاتحاد الأوربي بينما يساعد المستهلكين قد سبب متاعب لمنتجين كثيرين وأدى إلى البحث عن طرق لحماية المنشآت في الاتحاد الأوربي. لقد استخدم الاتحاد الأوربي الحصص، رسوم مكافحة الإغراق، وتقييد الصادرات الاختياري. وحيث أن محاربة حالة مضادة للإغراق يمكن أن يكون مضيئاً للوقت ومكلفاً، فإن مجرد تسجيل أية شكوى مضادة للإغراق يمكن أن يقود في الغالب منشأة أجنبية إلى رفع أسعارها إلى المستويات التي يتم تقاضيتها بواسطة المنتجين المحليين. هذا له الأثر المرغوب بواسطة المنتجين المحليين بمنع مورد أجنبي أكثر كفاءة من أن يبيع بأسعار أقل منهم.

الضغط لإدارة التجارة :

في نظام السوق الحرة الأسعار التنافسية تحدد ما يستورد وما يصدر. في ظل «التجارة المدارة» الدولة لها تأثير كبير في تحديد اتجاه وحجم تدفق التجارة. اتفاق التصدير الاختياري الذي ناقشناه من قبل هو مثال نمطي لأدوات التجارة المدارة. لاستيفاء تقييد اختياري للصادرات. فإن حكومة الدولة المصدرة يجب أن تنظم منشأتها التصديرية في «كارتل» Cartel حتى يمكنهم أن يقتسموا الجزء من السوق الأجنبي الذي سمح لهم بخدمته، فضلاً عن أن يضمنوا جماعياً أنهم لا يخالفون السقوف التصديرية.

ومثال جاري آخر لأدوات التجارة المدارة هو الاقتراح بأن أرصدة التجارة Trade balances تقرر على أساس ثنائي بدلاً منه على أساس متعدد الأطراف. فكثيرين سوف يدبرون التجارة لتخفيض أرصدة ثنائية كبيرة، والبعض سيقوم بفرض أرصدة تجارة ثنائية محددة بين أزواج من البلاد (أسلوب الصفقات المتكافئة). ومغزى نظام التجارة متعددة الأطراف هو أن أحد البلاد ليس عليه أن

يشتري نفس القدر من بلد آخر كما يبيع له، تماماً كما أن أحد البلاد ليس عليه أن يشتري نفس القدر من كل واحد من مورديه المحليين كما يبيع له. إن إلزام أرصدة ثنائية سوف يفرض هذا المتطلب على كل زوج من البلاد المتاجرة. ومع ذلك، فمثل هذا المتطلب لا يفعل أكثر من اشتراط أن الحلاق يجب أن يقص فقط شعر الجزار بالقدر الذى يعادل قيمة اللحم الذى يشتريه منه، وهكذا دواليك بالنسبة لكل مورد يتعامل مع الحلاق. ولتحقيق أرصدة ثنائية، فإن الدولة يجب أن تتدخل فى السوق لتنظيم الصادرات والواردات.

التكتلات التجارية الإقليمية

عالم التجارة الدولية الجارى تسيطر عليه ثلاث كيانات أو كتل كبيرة. هذه المناطق التجارية الثلاثة الكبرى هي :

- ١- دول الاتحاد الأوروبى ومنطقة التجارة الحرة الأوروبية (إفسا).
- ٢- دول أمريكا الشمالية (أساساً الولايات المتحدة وكندا والمكسيك) التى تعتبر شركاء فى منطقة تجارة حرة (نافا).
- ٣- منطقة الآسيان Asian بقيادة اليابان.

بعض المراقبين مهتمين بالنمو المحتمل لتكتلات تجارية إقليمية أكثر وأكثر. مثل هذه الاتفاقيات لا تحتاج لأن تتعارض مع نظام التجارة متعددة الأطراف. فاتفاق الولايات المتحدة وكندا، على سبيل المثال، يتمشى مع الزيادة فى التجارة بين هذين البلدين وبقية العالم. ومع ذلك فمثل هذه الترتيبات التجارية الإقليمية يمكن أن تكون داخلية النظرة، بمعنى أن تشجع التجارة بين الأعضاء بينما تثبط التجارة مع بقية العالم. وإذا كان لنمو النزعة الحمائية فى الولايات المتحدة

والاتحاد الأوربي أن يترك بلاد المناطق الأخرى تشعر بأنها استبعدت من أسواق أوروبا وأمريكا الشمالية، فإن بعضاً منهم قد يقوم بتكوين كتلته التجارية الخاصة، التي يمكنهم فيها على الأقل أن يتاجروا بحرية مع بعضهم البعض.

إن العقد القادم سيكون حرجاً بالنسبة لمستقبل نظام التجارة متعددة الأطراف، الذي خدم العالم جيداً منذ نهاية الحرب العالمية الثانية. الأخطار هي، أولاً، نمو تكتلات تجارية إقليمية التي ستتاجر أكثر مع الدول الأعضاء فيها وأقل مع الدول الأخرى، وثانياً، نمو التجارة المدارة بواسطة الدولة.

إنه لمن المؤسف أنه في الولايات المتحدة، واحدة من أكبر المدافعين المخلصين لنظام السوق الحرة، هناك حالياً أصوات كثيرة التي ارتفعت تدافع عن التحركات التي تقلل من تأثير قوى السوق على التجارة الدولية وتزيد من درجة الرقابة الحكومية على التجارة. إنه لمن المؤسف أن نرى أن الحماس للتجارة المدارة بواسطة الدولة يزداد تماماً في نفس الوقت الذي توافق فيه أخيراً الدول الاشتراكية لشرق أوروبا والاتحاد السوفيتي السابق على أن الأسواق الحرة هي منظم للنشاط الاقتصادي أفضل من أي حكومة.

الجزء الثانى

التمويل الدولى (المدفوعات الدولية والصرف الأجنبى)

الجزء الثانى

التمويل الدولى : المدفوعات الدولية والصرف الأجنبى

الجزء الأول من هذا الكتاب اختص بشكل كامل تقريباً بجوانب الاقتصاد الدولى التى تكون "حقيقة" ومايكرو اقتصادية بطبيعتها. المسائل النقدية أو المالية. أو الاقتصاد الماكرو نادراً ما ظهرت فى الصورة. الآن كل هذا يتغير. الجزء الثانى من الكتاب. الذى نحن بصدد البدء فيه. يغطى الجزء الماكرو اقتصادى من الاقتصاد الدولى ويختص بشكل مكثف بالجوانب النقدية والمالية.

هذا الجزء من الكتاب يختص مبدئياً بمسألتين مرتبطتين : مركز ميزان مدفوعات البلد. بدلالة كيف يتحدد وكيف يمكن أن يحسن عندما يكون أداؤه سيئاً. والاقتصاديات الكلية لاقتصاد يكون مفتوحاً لكل من المعاملات التجارية والمالية مع بقية العالم فى ظل نظم سعر صرف بديلة. تحديداً السعر الثابت أو السعر الموعوم.

الفصل (١٠) يختص بحاسبة ميزان المدفوعات. هذه الحسابات تلعب نفس الدور فى التمويل الدولى الذى تلعبه حسابات الدخل القومى فى الاقتصاد الكلى المحلى. انها يجب أن تفهم قبل أن يمكن أن يكون للنظرية التالية أى معنى.

الفصل (١١) يختص بالأسواق التي يباع ويشترى فيها الصرف الأجنبي. لقد وضع تأكيد كبير على العلاقة الموازية بين الاختلال في حسابات ميزان المدفوعات. كما نوقشت في الفصل (١٠). والاختلال المقابل المنعكس في سوق الصرف الأجنبي. دور تدخل البنك المركزي في سوق الصرف الأجنبي قد نوقش في الفصل (١٢).

الفصل (١٣) يعرض السياسات البديلة لتصحيح اختلال ميزان المدفوعات (العجز والفائض) ويناقش مدى فاعلية كل منها.

الفصل العاشر

حسابات ميزان المدفوعات

فى هذا الفصل سنركز على توضيح كيف يتم تسجيل المعاملات الاقتصادية الخارجية بالنسبة لأى بلد معين. المعاملات الدولية للبلد تشتمل على مدفوعات للخارج من البلد مقابل وارداته، منحه، واستثمارات فى الخارج ومدفوعات للدخل مقابل الصادرات، المنح. والاستثمارات بواسطة الأجانب. فى تسجيل هذه المعاملات، فإن البلد يحسب حسابات ميزان مدفوعاته.

هذه الحسابات تحاول أن تحتفظ بسجل منظم لكافة المعاملات الاقتصادية بين البلد الأم وبقية العالم بالنسبة لفترة زمنية محددة، عادة سنة. ستتعلم مكان الأنواع المختلفة للمعاملات فى الحسابات، كيف تفسر قائمة ميزان مدفوعات بلد ما، ومعنى الموازين المختلفة فى الحسابات مثل «الميزان التجارى» و«ميزان الحساب الجارى» التى كثيراً ما تذكر فى وسائل الإعلام.

١٠-١ : محاسبة ميزان المدفوعات

ميزان مدفوعات بلد ما يعرف بأنه سجل منظم بكافة المعاملات الاقتصادية التى تتم خلال فترة زمنية معينة (عادة سنة) بين المقيمين فى البلد (أفراد، شركات، هيئات حكومية) وبقية العالم. لأغراض ميزان المدفوعات، جميع الأفراد، والشركات، والوحدات الحكومية الذين يقطنون فى أحد البلاد يعتبروا «مقيمين» لهذا البلد. أعضاء السلك الدبلوماسى والقنصلى، الطلبة الأجانب

وأفراد القوات المسلحة الأجنبية يفترض أنهم مقيمون لبلدهم الأم وليس للبلد الذى يعيشون فيه بصفة مؤقتة. مشروعات الأعمال تعتبر قاطنة فى البلد الذى تعمل فيه فعلاً. وهكذا، الفروع والشركات التابعة الأجنبية تعتبر كجزء من البلد الذى تكون كائنة فيه مادياً. كافة الوحدات الحكومية تعتبر جزء من الوطن الأم. الهيئات الدولية لا تعتبر جزءاً من أى بلد، وإنما بالأحرى منطقة دولية خارج الحدود القومية لجميع البلاد.

وبدون شك، يعتبر ميزان المدفوعات واحداً من أكثر القوائم الإحصائية أهمية بالنسبة لأى بلد. فهو يبين المركز التجارى للبلد، والتغيرات فى صافى مركزه كمقترض أو مقترض دولى، والتغيرات فى احتياطياته الرسمية من الذهب والعملات الأجنبية. لهذه الأسباب، فإن ميزان المدفوعات يمكن أن يكون مفيداً جداً للسلطات النقدية للبلد.

حسابات ميزان المدفوعات تسجل كافة المعاملات التى تتم بين المقيمين والأجانب كما عرفوا سابقاً طبقاً لنظرية القيد المزدوج فى إمساك الدفاتر. أى أن جانبى كل معاملة يقيدان على حدة فى الحسابات. فكل معاملة اقتصادية لها جانبين، دائن ومدين. وكلا الجانبين يجب أن يسجلا، القيود الدائنة تمثل بإشارة زائد (+)، أولاً إشارة على الإطلاق، والقيود المدينة تمثل بإشارة ناقص (-).

بالنسبة للطالب، هذه المبادئ قد تبدو مسببة للبس فى البداية. ومع ذلك، فإن القاعدة الأساسية لتسجيل المعاملات بسيطة جداً فى الواقع. أى معاملة تؤدي إلى مستلم من بقية العالم، تزيد صافى الحقوق على الأجانب، تسجل دائنة فى ميزان المدفوعات. المستلم نفسه قد يتخذ شكل إما زيادة فى الأصول الأجنبية أو أرصدة العملات الأجنبية للمقيمين، أو أنه قد يأخذ شكل انخفاض فى الالتزامات

الخارجية أو أرصدة الأجانب من العملة المحلية : أيا كان شكله، المستلم يسجل كقيد مدين. وبالعكس، أى معاملة تؤدي إلى مدفوع إلى بقية العالم، تزيد صافى الالتزامات للأجانب، تسجل فى ميزان المدفوعات كقيد مدين؛ المدفوع نفسه يسجل كقيد دائن.

دعنا نوضح ذلك ببعض الأمثلة البسيطة :

١- لعل أبسط المعاملات الممكنة هى ربما المقايضة. فإذا نحن استبدلنا كمية معينة من القطن المصرى بسيارة مرسيدس مصنوعة فى ألمانيا، فانتا ببساطة نقيد قيمة القطن والسيارة المرسيدس ، ولتكن مثلاً ٥٠٠٠ دولار لكل، فى الحساب التجارى. تصدير القطن سيقيد دائماً (+) فى ميزان المدفوعات المصرى، واستيراد السيارة المرسيدس سيقيد مديناً (-).

صالحين (-)	دائن (+)
استيراد سيارة مرسيدس	٥٠٠٠ دولار
تصدير قطن	٥٠٠٠ دولار

٢- فى معظم الحالات، سنجد أننا لابد ندخل فى تبادل مقايضة مباشر، وإنما بدلا من ذلك نشتري سلعة مقابل النقود. فإذا اشترينا سيارة مرسيدس ودفعنا مقابلها بشيك بالدولار مسحوب على أرصدتنا بالبنوك الأجنبية، فإنه لازال لدينا القيد المدين ٥٠٠٠ دولار لاستيراد السيارة المرسيدس، ولكن القيد الدائن المقابل يقرأ الآن : نقص فى الأصول الأجنبية السائلة لمصر بمقدار ٥٠٠٠ دولار.

دائن (+)	مدين (-)
٥٠٠٠ دولار	استيراد سيارة مرسيدس
٥٠٠٠ دولار	نقص في الأصول الأجنبية السائلة لمصر

وإذا فرض أن كان الدفع قد تم بشيك بالجنيه المصرى مسحوب على أحد البنوك فى مصر لصالح أجنبى، فإن القيد الدائن المقابل فى هذه الحالة يقرأ : زيادة فى الإلتزامات السائلة للأجانب بمقدار ٥٠٠٠ دولار.

دائن (+)	مدين (-)
٥٠٠٠ دولار	استيراد سيارة مرسيدس
٥٠٠٠ دولار	زيادة فى الإلتزامات الخارجية السائلة لمصر

٣- ويوجد احتمال ثالث، بالتحديد أن يقوم شخص ما فى ألمانيا بإرسال السيارة المرسيدس كهدية أو منحة لأحد المصريين. فى هذه الحالة، لا أصل حقيقى (مثل القطن) ولا أصل مالى (مثل الشيك) سيتحرك إلى ألمانيا. ولكن للتمشى مع مبادئ القيد المزدوج فى إمساك الدفاتر، فإننا نجرى قيد دائن «للتحويل الخاص بدون مقابل» private transfer. وحيث أنه أحد المصريين هو الذى قد تسلم التحويل، فإنه يكون قيداً دائناً فى ميزان مدفوعات مصر.

دائن (+)	مدين (-)
٥٠٠٠ دولار	استيراد سيارة مرسيدس
٥٠٠٠ دولار	تحويل خاص

٤- معاملة تدفقات رؤوس الأموال تكون مماثلة لتلك الخاصة بالسلع الحقيقية. ولكن يجب أن نكون حريصين بأن نتذكر دائماً أنه عندما يستثمر أحد المصريين نقوده في أسهم أو سندات أجنبية، فانه المصرى هو الذى يستورد شهادة ملكية، سهم، سند، أو أى أداة دين أخرى. لأغراض ميزان المدفوعات، شراء سندات أجنبية يكون مماثلاً لشراء سلعة أجنبية : كلاهما سيسجل كقيد مدين فى ميزان مدفوعات مصر. وإذا كنا قد دفعنا ثمن السهم أو السند الأجنبى بشيك بالدولار مسحوب على أرصدتنا بالبنوك الأجنبية، فإن القيد المضاد المناسب سيكون قيда دائنا يبين النقص فى الأصول الأجنبية السائلة لمصر.

دائن (+)	مدين (-)
	شراء أوراق مالية أجنبية
٥٠٠٠ دولار	
نقص فى الأصول الأجنبية السائلة لمصر	
٥٠٠٠ دولار	

٥- وإذا كان الدفع قد تم بشيك بالجنبة المصرى على أحد بنوكنا المحلية فى مصر لصالح أجنبى، فإن القيد المقابل المناسب فى هذه الحالة سيكون قيداً دائماً أيضاً يبين الزيادة فى الإلتزامات السائلة للأجانب.

دائن (+)	مدين (-)
	شراء أوراق مالية أجنبية
٦٠٠٠ دولار	
زيادة فى الإلتزامات الخارجية السائلة لمصر	
٦٠٠٠ دولار	

الطريقة الأخرى، وربما الأكثر نفعا للنظر إلى القيود الدائنة والمدينة هي أن نركز على العلاقة بين قيود ميزان المدفوعات وسوق الصرف الأجنبي. فكل معاملة تؤدي عادة إلى عرض من العملات الأجنبية (طلب على العملة المحلية) في سوق الصرف الأجنبي تسجل كقيد دائن. فتصدير أو بيع سلع، خدمات، أو أصول مالية وطنية (أسهم، سندات، ...) للأجانب يؤدي إلى عرض من العملات الأجنبية (طلب على العملة المحلية). لأن الجنيهات المصرية تكون مطلوبة للدفع عن هذه البنود. ومن ناحية أخرى، المعاملات التي تتمخض عادة عن طلب على العملات الأجنبية (عرض من العملة المحلية) في سوق الصرف الأجنبي تسجل كقيود مدينة، مثل الواردات من سلع، خدمات، أصول مالية أجنبية. ويمكن تصوير ذلك على النحو التالي :

صادرات :	واردات :
سلع	سلع
خدمات	خدمات
أصول مالية	أصول مالية
تتمخض عن :	تتمخض عن :
متحصلات بالعملة الأجنبية	مدفوعات بالعملة الأجنبية
عرض من العملات الأجنبية	طلب على العملات الأجنبية
تقيد على أنها :	تقيد على أنها :
دائن (+)	مدين (+)

لم يبق إلا أن نوضح لماذا نستخدم كلمة عادة عندما نقاش طلب وعرض العملات الأجنبية. هناك بعض المعاملات التي تسجل في الحسابات الدولية ولكن التي لا تكون مصحوبة بأي مدفوعات. التحويلات بدون مقابل، أو من جانب

واحد، هي أحد أشكال مثل هذه البنود. للمحافظة على التناسق، التحويلات بدون مقابل تسجل كما لو كانت ستؤدى إلى مدفوع. أى أن عمل تحويل بدون مقابل هو قيد مدين الذى يؤدى عادة إلى طلب على العملات الأجنبية، واستلام تحويل بدون مقابل هو بند دائن الذى يتمخض عادة عن عرض من العملات الأجنبية.

٢-١٠ : تركيب ميزان المدفوعات

جرت العادة على عرض ميزان المدفوعات فى صورة جدول مقسم أفقياً إلى أقسام رئيسية حسب طبيعة المعاملات المعنية وعلاقتها بالاقتصاد القومى. والصيغة الشائعة حالياً لعرض ميزان المدفوعات تتضمن قسمين رئيسيين: الحساب الجارى، وحساب رأس المال.

الحساب الجارى يتكون من كافة المعاملات التى تتصل بالدخل القومى الجارى والانفاق القومى الجارى. هذه تشمل الصادرات والواردات من السلع والخدمات، إلى جانب، كما سنرى، التحويلات بدون مقابل. هذه هي معاملات «جارية» : إنها تؤدى إلى أو هي عبارة عن استخدام للدخل القومى الجارى. إنها تميز عن المعاملات فى الأصول المالية - معاملات «رأسمالية» - التى تؤثر بشكل مباشر على الثروة والدين، ومن ثم على الدخل القومى فى الفترات المستقبلية ولكن ليس على الدخل القومى المنتج أو المستهلك جازياً. فعندما يقوم مستثمر مصرى مثلاً بعمل استثمار محفظة portfolio investment فى الخارج، بشراء أوراق مالية أجنبية أو بالأقراض فى الخارج، فإنه يحصل على أصل أجنبى - حق على الأجانب - الذى سوف يدر دخلاً فى المستقبل. ومع ذلك، فى الفترة الجارية، الدخل القومى لن يتأثر مباشرة بواسطة المعاملة : إنه فقط مركز الدائنية - والمديونية

الدولية للبلد هو الذى يكون قد تغير بواسطة المبادلة لأحد أنواع الأصول المالية بآخر. وبالمثل، ينطبق نفس الشيء عندما تقوم شركة مصرية بعمل استثمار مباشر فى الخارج. فالإلتزامات قصيرة الأجل (ولكن مثلاً، عملة أو ودائع تحت الطلب بالبنوك) تكون قد تبودلت مقابل أصل ملكية equity asset، وعلى حين أن مركز الدائنية - والمديونية الدولية لمصر يكون قد تأثر مباشرة، فإن دخلها الجارى لم يتأثر. كافة مثل هذه المعاملات الخاصة أو الرسمية التى تؤثر على مركز الدائنية - والمديونية الدولية للبلد بدلا منه على دخله الجارى تفصل عن الحساب الجارى وتجمع بدلا من ذلك فى حساب رأس المال بميزان المدفوعات. حساب رأس المال يشمل أيضا كافة المعاملات فى الأصول الاحتياطية الرسمية للبلد (طالما أن هذه تؤثر أيضاً على مركز الدائنية - والمديونية الدولية). وفيما يلى نتناول هذين الحسابين بشئ من التفصيل (انظر جدول ٩-١ فيما يلى).

أولاً - الحساب الجارى

يخصص هذا الحساب فى ميزان المدفوعات، كما رأينا لتسجيل المعاملات الجارية فى السلع، الخدمات، والتحويلات بدون مقابل خلال الفترة المحددة التى يمد عنها الميزان. والبنود المعتادة التى تجدها فى هذا الحساب هى :

أ - تجارة السلع :

من أكثر البنود أهمية فى الحساب الجارى هو بند «تجارة السلع» أو التجارة المنظورة. هذه هى الشكل الأقدم والذى لا يزال الشكل الأساسى للعلاقة الاقتصادية بين الدول. فالسلع التى لا يمكن انتاجها فى الداخل أو يمكن انتاجها فقط بتكلفة مرتفعة نسبياً تستورد، وفى المقابل السلع التى يمكن أن تنتج أرخص نسبياً فى الداخل تصدر. وهكذا، فهذا البند يشمل صادرات وواردات السلع المادية

الملموسة التى تعبر الحدود الجمركية تحت نظر السلطات الجمركية مثل القطن، الأرز، البصل، القمح، المنسوجات، السيارات، أجهزة الكمبيوتر، الذهب غير النقدى، وهكذا. وتسجل السلع المصدرة دائنة (+) فى الحساب الجارى لأنها تقتضى من الأجانب أداء، أو الإلتزام بأداء، مدفوعات للمقيمين فى البلد، بينما تسجل السلع المستوردة مدينة (-) فى نفس الحساب لأنها تقتضى من المقيمين فى البلد أداء أو الإلتزام بأداء، مدفوعات للأجانب.

وبالنسبة لأى دولة واحدة، الفرق بين الصادرات والواردات السلعية (القيود الدائنة والمدينة) يعرف «بالميزان التجارى» **Balance of trade**، وهذا عادة ما يراقب بشدة بواسطة السلطات النقدية للدولة تقريباً بنفس الأهمية كميزان المدفوعات ككل. معظم الناس يعتبرون الميزان التجارى على أنه «موافق» **Favourable**، عندما تفوق الصادرات الواردات وعلى أنه «غير موافق» **unfavourable** عندما تفوق الواردات الصادرات. ويرجع أصل هذه التعبيرات إلى أفكار المركنتيليين أو التجاريين فى القرنين السابع عشر والثامن عشر الذين كانوا يضعون تأكيداً كبيراً على الفائض فى الميزان التجارى باعتباره الوسيلة المباشرة لزيادة الثروة القومية.

وقد تأكد الاقتصاديون من زمن بعيد من زيف الفكر المركنتلى : المكاسب الحقيقية من التجارة إنما توجد فى الواردات الأرخص التى تحمل متاحة للمستهلكين المحليين، وليس فى مبيعات الصادرات المتوسعة. ولكن حتى فى إطار الطريقة المركنتلية للنظر إلى الأشياء، هذا الرأى عن الميزان التجارى يبدو مضللاً، لأنه من الواضح أنه يتجاهل وجود البنود الأخرى فى الحساب الجارى. فى الواقع، وجود فائض كبير فى الواردات السلعية عن الصادرات السلعية قد يكون متفقاً تماماً مع وجود توازن كلى فى الحساب الجارى أو حتى وجود فائض إذا كان البلد قد حدث أن كان مصدر صافى كبير للخدمات أو مستلم منتظم لمنح أو تعويضات. وباستثناء هذا التحفظ، ورغم أن ذلك، نجد أنفسنا فى النهاية

مضطربين أن تعترف بأنه قد يوجد هناك بعض المنطق العملى لوجهة النظر هذه، على الأقل فى النطاق المحدود لسياسة ميزان المدفوعات. إنه، بعد كل شئ أكثر سهولة بالنسبة للسلطات النقدية للبلد أن تحافظ على توازن كلى فى ميزان المدفوعات عندما يكون الميزان التجارى فى فائض منه عندما يكون فى عجز.

وتقيد قيمة الصادرات والواردات المنظورة فى أغلب الأحيان فى موازين المدفوعات طبقاً لإحصاءات الجمارك، ولو أن بعض البلاد تلجأ إلى إحصاءات مراقبة النقد لتسجيل المدفوعات الفعلية عن الواردات والمتحصلات الفعلية عن الصادرات خلال الفترة المعينة التى يعد عنها ميزان المدفوعات.

وتختلف أرقام الجمارك عن إحصاءات مراقبة النقد فيما يتعلق بقيمة الصادرات والواردات لعدة أسباب نجملها فيما يلى :

أولاً : أن إحصاءات مراقبة النقد لا تشمل إلا العمليات التى تتم عن طريق الجهاز المصرفى - أى المعاملات التى تؤدى إلى تحويلات نقدية عن طريق الجهاز المصرفى الوطنى - ولذلك فهى لا تشمل على عمليات المقايضة، أو على الهبات النوعية لأنها لا تتطلب تحويلات بالنقد الأجنبى، كما أنها قطعاً لا تشمل على العمليات التى تسوى خارج السوق الرسمية للمصرف الأجنبى. ولكن من ناحية أخرى، فقد تكون هذه الإحصاءات بالذات أكثر شمولاً من إحصاءات الجمارك؛ إذ لا تتضمن الأخيرة مثلاً قيمة بعض الواردات التى تستبعد لأسباب خاصة فى حين أن المدفوعات المتعلقة بها تتضمنها إحصاءات مراقبة النقد.

ثانياً : أن الواردات تقوم عادة على أساس «سيف CIF» أى على أساس السعر تسليم موانئ الوصول، أى بما فيه مصاريف الشحن والتأمين، والصادرات على أساس «فوب FOB»، أى على أساس سعر السلعة فى ميناء الشحن، فى إحصاءات الجمارك، فى حين أن شروط الاستيراد والتصدير قد تحيد عن هذا المبدأ مما يترتب عليه أن جزءاً من قيمة الواردات أو الصادرات قد يدرج فى بنود أخرى فى ميزان المدفوعات كبند النقل أو التأمين.

ثالثاً : أن أرقام الجمارك تسجل حركة الصادرات والواردات وقت عبور الحدود، أو بالأحرى عند تسوية الإجراءات الجمركية بصرف النظر عن الوقت الذى يتم فيه الدفع، فى حين إن إحصاءات مراقبة النقد توضح حصيلة الصادرات أو قيمة الواردات المدفوعة فعلاً فى فترة معينة بصرف النظر عن حركة السلع نفسها، وفى أغلب الأحيان يختلف وقت الدفع عن وقت مرور السلع بالجمارك، ولا سيما فى الحالات التى يدفع فيها ثمن السلع مقدماً أو فى حالات تسهيلات الموردين التى يؤجل فيها تسديد الثمن.

ويميل صندوق النقد الدولى إلى تفضيل إحصاءات الجمارك بوصى البلاد التى تقوم تقديرات موازين مدفوعاتها على أساس إحصاءات مراقبة النقد بعمل بضعة تسويات من شأنها أن تقلل من الفرق بين أرقام الجمارك وتلك الإحصاءات من جهة، وأن توضح حقيقة مركز المدفوعات الخارجية من جهة أخرى.

ب- تجارة الخدمات :

بالرغم من أن تجارة السلع تكون الجزء الأكبر من الحساب الجارى بالنسبة لمعظم البلاد، إلا أن بقية الحساب يمكن أن يكون عنصراً مهماً. هذا هو ما يعرف «بتجارة الخدمات» أو الصادرات والواردات «غير المنظورة» التى تشمل :

١- النقل : ويشمل المدفوعات الدولية المتعلقة بمختلف أنواع خدمات النقل (البرى، البحرى، الجوى) ويشمل ذلك : نولون شحن البضائع، ثمن تذاكر السفر، وعدداً من البنود الملحقه الأخرى مثل - رسوم الموانئ، نفقات إصلاح السفن والطائرات، قيمة ما تحصل عليه السفن والطائرات من وقود وتموين، رسوم العبور، ... إلخ.

٢- التأمين : ويشمل المدفوعات الدولية المتعلقة بالتأمين على نقل البضائع والتأمين على الحياة، والتأمين ضد الحوادث، كما يشمل أيضاً عمليات إعادة التأمين.

٣- السفر : ويشمل مصروفات المسافرين الأجانب في البلد ومصروفات المواطنين في أثناء سفرهم بالخارج. ولا يشمل ثمن التذاكر أو المصروفات على البواخر والطائرات إذ تضاف إلى بند النقل. أى أنه يشمل : نفقات السياحة، ورحلات رجال الأعمال، ومصاريف العلاج الطبي، ونفقات الدراسة بالخارج وما شابه ذلك من مدفوعات.

٤- دخل الاستثمار : ويشمل العائد من الاستثمارات الخارجية بكافة أنواعها كالأوراق المالية الأجنبية، والودائع بالبنوك الأجنبية، والعقارات بالخارج، وفوائد القروض الخارجية، وأرباح الفروع والشركات التابعة في الخارج.

٥- مصروفات حكومية : وتشمل نفقات الحكومات في الخارج كنفقات البعثات الدبلوماسية والسياسية، والنفقات الحربية في الخارج، والاشتراكات في المؤسسات الدولية، وما إلى ذلك.

٦- خدمات أخرى : وتشمل عمليات مختلفة مثل إيجار الأفلام، والعمولات التجارية، ومدفوعات البريد والتليفون والتلغراف، ومصاريف الإعلان، وعوائد حقوق التأليف والنشر وغير ذلك من الأغراض.

ويلاحظ أن جمع بيانات عن تجارة الخدمات هو أمر أصعب كثيراً منه بالنسبة لتجارة السلع خصوصاً إذا لم تكن هناك رقابة على النقد. فإلى حد كبير نصل إلى الأرقام عن طريق التقدير أكثر منه عن طريق الحصر. فعلى سبيل المثال، تقدر نفقات السياحة على أساس متوسط الإنفاق اليومي للسائح مضروباً في عدد الأيام التي يقضيها الأجانب في أثناء إقامتهم في البلد في حالة المتحصلات، والأيام التي يقضيها المواطنون في الخارج في حالة المدفوعات. وتقدر بعض البنود الأخرى مثل مدفوعات التأمين، إيجار الأفلام، عوائد حقوق التأليف والنشر من عدد من المصادر: مبدئياً السجلات الصحيحة لحقنة من أهم الأشخاص والشركات المعنية،

ثم عن طريق الاستكمال الرياضى نصل إلى رقم إجمالى .

ج- التحويلات بدون مقابل

وهى تشمل التحويلات التى يترتب عليها انتقال موارد حقيقية (عيناً in kind) أو موارد مالية (نقداً in cash) من وإلى الخارج دون اقتضاء مقابل أو عوض فى الحال أو الاستقبال . هذه التحويلات قد تكون خاصة أو رسمية .

أ - تحويلات خاصة : وتشمل الهدايا والهبات والإعانات والتبرعات (عينية أو نقدية) المقدمة أو المستلمة من الأفراد والمؤسسات الخاصة (دينية ، ثقافية ، .. خيرية) . مثال ذلك هدايا عيد الميلاد ، تحويلات المهاجرين والعاملين فى الخارج ، هبات المؤسسات الخيرية مثل هيئة كير الأمريكية وجمعية كاريتاس اليونانية وهيئة الصليب الأحمر الدولية ، وغيرها . وتمثل التحويلات الخاصة بنداً له أهميته فى موازين مدفوعات بعض الدول مثل اسرائيل ، وإيطاليا ، وأيرلندا ، ولبنان .

ب- تحويلات رسمية : وتشمل المعاشات والمنح والتعويضات (نقدية أو عينية) المقدمة إلى أو المستلمة من الحكومات . مثال ذلك المنح التى تقدم لتعزيد برنامج للتنمية الاقتصادية ، أو للإغاثة من الكوارث الطبيعية ، أو لتمويل شراء معدات حربية ، والتعويضات عن خسائر الحرب وما إلى ذلك .

وتسجل مثل هذه التحويلات بالمثل مرتين فى ميزان المدفوعات ، بالرغم من حقيقة أنها فى الواقع معاملات من طرف واحد تفتقر إلى عوض أو مقابل a quid pro quo - فالشخص أو الحكومة تحول سلع ، خدمات ، أو نقود إلى شخص آخر أو حكومة أخرى ، ولكن لا يستلم شيئاً فى المقابل . ومع ذلك ففى أى نظام للحسابات ، كافة المعاملات يجب أن تؤخذ فى الاعتبار . فإذا أهديت أو منحت أية بنود ، فإن هذه الحقيقة يجب أن تسجل ؛ العوض أو المقابل يجب أن «يورد» .

الطريقة لعمل هذا هي أن نجري أى قيد يوضح طبيعة المنحة أو الهبة فى الجانب من الحساب المقابل للقيد عن البند المعطى أو المستلم بدون مقابل . هذا لا يأخذ فى الاعتبار فقط المنحة ، وإنما أيضا يحفظ التوازن فى الحسابات . وهكذا ، على سبيل المثال ، عندما يقوم أحد المهاجرين فى الدولة بتحويل جزء من دخله إلى «الوطن الأم» ، فإن صافى النقص فى الأصول الأجنبية قصيرة الأجل ، القيد المبدئى ، يسجل كقيد دائن (فى حساب رأس المال) . ولكن فى نفس الوقت نجرى قيد مدين مقابل (فى الحساب الجارى) يسجل التحويل بدون مقابل ، عادة تحت عنوان «تحويلات خاصة» . هذا هو المقابل الاحصائى ، المماثل لبند الواردات الذى يسجل عندما يكون قد تم مدفوع مقابل سلعة أو خدمة أجنبية .

وبالمثل إذا افترضنا أن المواطنين المقيمين العاملين فى الخارج قد قاموا بتحويل مبالغ نقدية إلى ذريهم فى الداخل ، فإن الزيادة فى الأصول الأجنبية قصيرة الأجل المترتب على هذه التحويلات النقدية سيكون قد قيد مديناً (فى حساب رأس المال) . أما القيد الدائن المقابل فإنه سيكون عبارة عن تحويلات الاعانة نفسها . ومع ذلك ، ففى هذه الحالة ليس هناك تصدير مادى ليسجل كقيد دائن . لذلك يجب عمل تقدير لمقدار هذه التحويلات ، والمجموع يدخل كقيد مقابل دائن فى الحساب الجارى تحت بند «تحويلات خاصة» .

أخيراً ، إذا فرض أن حصلت الدولة على منحة من إحدى الحكومات الأجنبية الصديقة فى شكل مواد غذائية أو معدات حربية ، فستقيد قيمة هذه السلع مدينة فى الحساب الجارى ضمن بند الواردات ، أما الجانب الآخر من العملية فإنه لن يسجل فى أى مكان آخر نظراً لكونها بدون مقابل . لذلك يقوم محاسبو ميزان المدفوعات بإجراء قيد مقابل دائن بنفس القيمة فى الحساب الجارى يعنون «تحويلات رسمية» .

ولعله يثور تساؤل عن السبب فى تسجيل مثل هذه التحويلات بدون مقابل فى الحساب الجارى، مع الصادرات والواردات من السلع والخدمات ؟ فى ناحية واحدة على الأقل، التحويلات تختلف عن التجارة الجارية: إنها تخلع قوة شرائية على مستلميها بدون مقابل أو عوض فى الحال أو الاستقبال فى شكل دخل منتج. وبالرغم من ذلك، على أساس نظرية الدخل الحديثة، قد يجادل بأن الهبات تنتمى بحق إلى الحساب الجارى؛ إنها جزء فريد من القطاع غير المنظور. بالتأكيد التحويلات الخاصة تنتمى هنا. إنها تأتى أساساً من الدخول الجارية للمانحين، وهى تدخل عادة فى استهلاك المستفيدين. وعلاوة على ذلك، إنها تميل لأن تحمل على أساس متكرر (متواتر) الذى يتغير ببطء من سنة إلى سنة. هذا ليس حقيقى بالنسبة لكثير من الهبات الرسمية، مثل المنح، التى هى تحويلات لمرة واحدة once-for-all لقوة شرائية أكثر شها بالاستثمارات الرأسمالية منها بالتجارة الجارية. ولكن بالضبط لأن مثل هذه التحويلات هى فى الواقع نهائية final، فإنها تكون مختلفة جداً عن المعاملة الرأسمالية التى هى بالتحريف إما أن تؤدى إلى نشوء حق أو دين، أو تتم تسوية لحق أو دين. لذلك، يمكن عمل حالة منطقية لتضمين هذه، أيضاً، فى الحساب الجارى. لذلك، فإن الممارسة المعتادة هى إدخال كافة التحويلات، رسمية وخاصة، فى الحساب الجارى بميزان المدفوعات.

أخيراً، ينبغى أن نلاحظ أن التحويلات بدون مقابل فى الحساب الجارى عادة ما تظهر على أساس صافى. أى أن القيود المدينة تخصم من القيود الدائنة والفرق فقط هو الذى يعرض فى الحساب.

ولعدة أسباب مختلفة، يعتبر الحساب الجارى أكثر الحسابات الفرعية أهمية فى ميزان المدفوعات :

أولاً : بسبب حجمه النسبي بالمقارنة بالحسابات الأخرى.

ثانياً : نظراً لأنه يضم كافة المعاملات التى تنتج أو تستهلك الدخل القومى.

وثالثاً : نظراً لأنه حتى تحركات رؤوس الأموال الطويلة الأجل (التي تؤدي

دوراً مستقلاً هاماً فى الاقتصاد الدولى) يمكن أن تتم فى النهاية فقط

عن طريق تحركات السلع والخدمات الحقيقية^(١).

ويدل رصيد هذا الحساب على نتيجة المعاملات الجارية فى السلع، والخدمات، والتحويلات بدون مقابل خلال فترة مابين البلد وبقية العالم. فهو يتمخض عن فائض أو رصيد موجب إذ فاقت متحصلات البلد من الصادرات من السلع، والخدمات، والتحويلات بدون مقابل، فى تلك الفترة مدفوعاته إلى العالم الخارجى عن الواردات من السلع، والخدمات، والتحويلات بدون مقابل. كما يتمخض عن عجز أو رصيد سالب إذا رجحت كفة المدفوعات الجارية إلى العالم الخارجى على كفة المتحصلات الخارجية الجارية. هذا الرصيد الذى يتمخض عنه الحساب الجارى لابد وأن يكون قد سوى بطريقة أو بأخرى وإلا لما تسنى له أن يظهر إلى حيز الوجود. ويخبرنا حساب رأس المال بميزان المدفوعات كيف تمت التسوية.

ثانياً : حساب رأس المال

يسجل فى هذا الحساب حركات رؤوس الأموال بين البلد وبقية العالم التى ينشأ عنها تغير فى مركز دائنية أو مديونية البلد الخارجية، وكذلك التغيرات فى الأصول الاحتياطية الرسمية للبلد، وذلك خلال الفترة المحددة التى يعد عنها ميزان المدفوعات. والبند المعتادة التى نَجدها فى هذا الحساب هى :

(١) تتضمن حركات رأس المال الطويل الأجل التحويل الدولى لقوة شرائية، التى تزود الوسائل لتمويل مدخول صاف من السلع والخدمات من البلد المقرض أو المستثمر إلى بقية العالم.

أ - حركات رؤوس الأموال طويلة الأجل

وتشمل رؤوس الأموال المحولة من أو إلى الخارج بقصد استثمارها لأجل طويل، أى لمدة تزيد عن سنة، والتي تحدث مثلاً لأن سعر الفائدة الطويل الأجل يكون أعلى في أحد البلاد منه في الآخر (كما في حالة استثمارات المحفظة Portfolio investment)، أو بسبب أن توقعات الربح تكون موافقة بشكل أكبر في الخارج عنه في الداخل (كما في حالة الاستثمارات المباشرة Direct investment) أو لاعتبارات أخرى. ومن أهم مظاهر تلك التحويلات:

- عمل استثمارها مباشرة في الخارج كإنشاء فروع أو شركات تابعة أو تصنيفتها.

- عمل استثمارات المحفظة في الخارج ك شراء أوراق مالية أجنبية طويلة الأجل أو بيعها.

- تقديم قروض طويلة الأجل في الخارج أو تسليدها.

- شراء عقارات في الخارج أو بيعها.

وما شابه ذلك من معاملات رأسمالية طويلة الأجل.

فعندما يستثمر المقيمون في الخارج، فإنه يقال أن البلد يواجه تدفق رؤوس أموال للخارج Capital outflow. وبالعكس، عندما يستثمر الأجانب في البلد، فإن البلد عندئذ يواجه تدفق رؤوس أموال للداخل Captial inflow.

ويرتب تدفق رؤوس الأموال للخارج مدفوعات للأجانب، ولذلك فإنه يقيد مديناً (-) في حساب رأس المال بميزان المدفوعات. وفي مقابل هذه المدفوعات يحصل المستثمرون الوطنيون على حقوق مالية (سندات، أسهم، وثيقة ملكية، إلخ) على الأجانب التي سوف تتحقق كمقبوضات نقدية في تاريخ لاحق عندما يتم تصفية الاستثمار^(١).

(١) تدخل القوائد والأرباح والإيرادات الأخرى التي يكتسبها المستثمرون في أثناء فترة الاستثمار كقيود دائمة في الحساب الجارى بميزان مدفوعات البلد المستثمر.

أما تدفق رؤوس الأموال للدخل فإنه يقيد دائماً (+) في حساب رأس المال بميزان المدفوعات لأنه يتضمن مقبوضات نقدية بالنسبة للمقيمين، وفي مقابل ذلك يحصل المستثمرون الأجانب على حقوق مالية على المقيمين.

وعندما يتم تصفية الإستثمارات الوطنية في الخارج، فإن النقود التي يتسلمها المستثمرون تمثل تدفق رؤوس أموال للدخل بالنسبة للبلد. وبالعكس، تمثل تصفية الإستثمارات الأجنبية في البلد تدفق رؤوس أموال للخارج بالنسبة لهذا البلد.

ويمكننا النظر الى حركات رؤوس الأموال بطريقة مختلفة نوعاً ما. فتدفع رؤوس الأموال للخارج يحدث :

١ - عندما تزداد الحقوق المالية التي للمقيمين على الأجانب. أو

٢ - عندما تنقص الالتزامات المالية التي على المقيمين للأجانب.

وبعبارة أخرى، فتدفع رؤوس الأموال للخارج يجعل البلد دائماً دولياً بصورة أكبر، أو مديناً دولياً بصورة أقل، عن ذى قبل.

ومن الناحية الأخرى، يحدث تدفق رؤوس الأموال للدخل :

١ - عندما تنقص الحقوق المالية التي للمقيمين على الأجانب. أو

٢ - عندما تزداد الالتزامات المالية التي على المقيمين للأجانب.

وبعبارة أخرى، فتدفع رؤوس الأموال للدخل يجعل البلد دائماً دولياً بصورة أقل، أو مديناً دولياً بصورة أكبر، عن ذى قبل.

وغالباً ما يشار الى تدفق رؤوس الأموال للخارج على أنه « تصدير رأس مال »، وإلى تدفق رؤوس الأموال للدخل على أنه « استيراد رأس مال ». وبالرغم من أن

هذه المصطلحات ملائمة، إلا أنها غالباً ما تسبب بعض اللبس بالنسبة للقارئ العادى الذى قد يحاول معاملة تصدير واستيراد رؤوس الأموال بنفس الطريقة التى يعامل بها تصدير واستيراد السلع والخدمات. ويمكن تلافى هذا اللبس بتذكر أن نزوح أو تصدير رأس المال يمثل مدفوعات للأجانب ومن ثم فإنه يعتبر بنداً مديناً فى حساب رأس المال بميزان المدفوعات، كما أن ورود أو إستيراد رأس المال يمثل متحصلات من الأجانب ومن ثم فإنه يعتبر بنداً دائناً فى حساب رأس المال. وعلى التقيض يرتب تصدير السلع والخدمات مقبوضات من الأجانب (دائن)، بينما يرتب استيراد السلع والخدمات مدفوعات للأجانب (مدين).

ب - حركات رؤوس الأموال قصيرة الأجل:

وتشمل رؤوس الأموال المحولة من أو إلى الخارج بقصد استثمارها لأجل قصير، أى لمدة تقل عن سنة. وتتمثل هذه التحويلات فى العادة فى تغيرات تطرأ على إجمالى الحقوق المالية القصيرة الأجل التى يحتفظ بها المقيمون على الأجانب، وعلى إجمالى الحقوق المالية التى يحتفظ بها الأجانب على المقيمين. وتتخذ هذه الحقوق أشكالاً كثيرة: عملات بودائع بالبنوك، إذونات خزائنة، كمبيالات، إتمادات تجارية، . . . الخ. والخاصية الرئيسية لمثل هذه الحقوق هى سيولتها الفائقة والسهولة التى تتحرك بها من بلد الى آخر، ما لم تمنع من عمل ذلك بواسطة القيود الحكومية.

فعندما يزيد أحد المقيمين مما يحتفظ به من حقوق مالية قصيرة الأجل على الأجانب (فى شكل عملات أجنبية، أو ودائع بالبنوك الأجنبية، أو إستثمارات فى أذونات خزائنة أجنبية)، فإنه إنما يكون قد حول رأس مال قصير الأجل الى الخارج. وينشأ عن ذلك قيد مدين فى حساب رأس المال بميزان المدفوعات.

ويحدث عكس ذلك فى حالة نقصان ما يحتفظ به المقيمون من حقوق مالية قصيرة الأجل على الأجانب.

وبالمثل عندما يزيد أحد الأجانب مما يحتفظ به من حقوق مالية قصيرة الأجل على المقيمين (فى شكل عملات وطنية، أو ودائع بالبنوك الوطنية، أو إستثمارات فى أذونات خزانة وطنية) ، فإنه إنما يكون قد حول رأس مال قصير الأجل الى الداخل، وينشأ عن ذلك قيد دائن فى حساب رأس المال بميزان المدفوعات. ويحدث عكس ذلك فى حالة نقصان ما يحتفظ به الأجانب من حقوق مالية قصيرة الأجل على المقيمين:

وباختصار، يتمثل تدفق رؤوس الأموال القصيرة الأجل الى الخارج فى زيادة الأصول الأجنبية أو نقصان الالتزامات الخارجية القصيرة الأجل للمقيمين فى البلد. وبالمثل يتمثل تدفق رؤوس الأموال القصيرة الأجل الى الداخل فى نقصان الأصول الأجنبية أو زيادة الالتزامات الخارجية القصيرة الأجل للمقيمين فى البلد. وتتخذ هذه الأصول والالتزامات شكل : حيازات من العملة، ودائع بالبنوك، أذونات خزانة، كميالات، اعتمادات تجارية ، وما إلى ذلك.

وتزود بعض حركات رؤوس الأموال الخاصة القصيرة الأجل الوسائل لتسوية المدفوعات الدولية المتعلقة بتجارة السلع، والخدمات، والتحويلات بدون مقابل، وتدفعات رؤوس الأموال طويلة الأجل، وهى بهذا المعنى تكون «محفوظة» بواسطة الأخيرة (أى ليست تلقائية) .

على أن حركات رؤوس الأموال الخاصة قصيرة الأجل لا تقتصر فقط على مجرد مثل هذه الحركات «الوفائية» أو «التمويلية» ، بل أنها قد تتحرك أحيانا «تلقائيا» ، أى لأسباب أخرى لاعلاقة لها بالمعاملات الأخرى فى ميزان المدفوعات.

ويمكن أن نميز بين ثلاثة أنواع من الحركات التلقائية، أو المستقلة لرؤوس الأموال الخاصة القصيرة الأجل وذلك من حيث الدوافع التي تسببها:

١- قد تقود الاختلافات الدولية في أسعار الفائدة قصيرة الأجل المقيمين في أحد البلاد لشراء أوراق مالية أجنبية قصيرة الأجل (أذونات خزانة، كمبيالات تجارية، أوراق تجارية مقبولة من البنوك، . . الخ) لأنهم يستطيعون أن يكسبوا عليها عائداً أكبر بما يستطيعون اكتسابه على الإستثمارات قصيرة الأجل المماثلة في بلدهم. مثل هذه الحركات يمكن أن توصف بأنها مدفوعة بحافز تحقيق الربح.

٢- قد تقود التغيرات المتوقعة في سعر صرف إحدى العملات بعض الأفراد إلى محاولة تحقيق ربح من شرائها عندما يعتقدون أنها رخيصة (توقفاً بارتفاع قيمتها فيما بعد)، أو بيعها عندما يعتقدون أنها غالية (توقفاً بانخفاض قيمتها فيما بعد). مثل هذه الحركات تتميز بطابع المضاربة.

٣- قد يقود الخوف من الحرب، أو عدم الاستقرار السياسي، أو الضرائب، أو التضخم، أو الرقابة على النقد المقيمين في إحدى الدول، أو الأجانب الذين يمتلكون أصولاً عينية في هذه الدولة، إلى السعي لتصفية تلك الأصول وتحويل قيمتها هي والأصول الأخرى السائلة إلى الخارج. مثل هذه الحركات تكون مدفوعة بالسعي وراء الأمان.

ج- تحركات الأصول الاحتياطية الرسمية

وتشمل التغيرات التي تطرأ على الأصول الاحتياطية الرسمية للدولة خلال الفترة التي يعد عنها الميزان. وتشمل الأصول الاحتياطية الرسمية العناصر التالية:

١- رصيد الذهب النقدي لدى السلطات النقدية (البنك المركزي، الخزانة). وهو

يختلف عن الذهب غير النقدي الذى فى حوذة الأفراد أو المنشآت الخاصة، والذى يعامل على أنه سلعة عادية وتسجل صادراته ووارداته فى الحساب الجارى.

٢- أرصدة العملات الأجنبية القابلة للتحويل التى فى حوذة السلطات النقدية، والتي غالباً ما يحتفظ بها فى ودائع لدى البنوك الأجنبية أو استثمارات فى أصول أجنبية سائلة مثل أذونات الخزنة الأجنبية.

٣- حقوق السحب الخاصة (SDRs) وهى احتياطيات دولية مخلوقة فى دفاتر صندوق النقد الدولى وتوزع فى صورة حصص على الدول الأعضاء فى الصندوق على حسب أهميتها الاقتصادية وحجم تجارتها الخارجية. والبلد يمكنه أن يستخدم حصته من حقوق السحب الخاصة للحصول على قدر مساو من العملات القابلة للتحويل من البلاد الأخرى المشاركة. وحقوق السحب الخاصة يمكن أن تستخدم بدون تشاور مسبق مع الصندوق، ولكن فقط لمواجهة صعوبات ميزان مدفوعات.

٤- مركز الاحتياطى فى صندوق النقد الدولى - ويشير إلى احتياطيات الذهب المدفوعة بواسطة الدولة فى الصندوق فى بداية انضمامها إلى عضوية الصندوق كجزء من حصتها فى رأس مال الصندوق، والتي يمكن للدولة عندئذ أن تقترضها تلقائياً وبدون مسائل من جانب الصندوق فى وقت الحاجة (مايسمى بالشريحة الذهبية). (العضوية فى صندوق النقد الدولى تسمح للدول بأن تقترض مقادير أخرى خاضعة لشروط تفرض بواسطة الصندوق - مايسمى بالشرائح الائتمانية).

ويلاحظ أن التغيرات التى تطرأ على الأصول الاحتياطية الرسمية للدولة غالباً ما تكون محفوظة استجابة لتغيرات تلقائية تحدث فى مكان آخر فى ميزان

المدفوعات (المعاملات الجارية فى السلع والخدمات والتحويلات بدون مقابل، المعاملات الرأسمالية التلقائية طويلة وقصيرة الأجل).

وتسجل الزيادة فى الأصول الاحتياطية الرسمية التى تنشأ عن المعاملات الاقتصادية مع الخارج مدينة (-)، بينما يسجل النقص دائماً (+) فى حساب رأس المال ضمن بند «أصول احتياطية رسمية».

ومن المفيد فى كثير من الأحيان تصنيف حركات رؤوس الأموال فى حساب رأس المال بميزان المدفوعات، سواء كانت طويلة الأجل أم قصيرة الأجل، بطرق أخرى، كأن يميز بين الحركات الخاصة والحركات الرسمية. فحركات رؤوس الأموال الخاصة تتم غالباً من أجل تحقيق ربح أو تفادى خسارة (مثال ذلك شراء وبيع الأسهم) أو بحثاً عن ملجأ آمن، بينما حركات رؤوس الأموال الرسمية، خصوصاً القصيرة الأجل، غالباً ما تكون محفوزة استجابة لتغيرات تلقائية تحدث فى مكان آخر فى ميزان المدفوعات (مثال ذلك التغيرات التى تطرأ على الأصول الأجنبية والالتزامات الخارجية القصيرة الأجل للسلطات النقدية والتى تنشأ عن المعاملات الاقتصادية مع الخارج).

وبطبيعة الحال يظهر حساب رأس المال فى مجموعة رصيداً موجباً فى حالة زيادة المتحصلات عن المدفوعات الرأسمالية، ورصيداً سالباً فى حالة زيادة المدفوعات عن المتحصلات الرأسمالية. وغنى عن البيان أن رصيد هذا الحساب فى ميزان مدفوعات البلد، يكون بالضرورة موجباً فى حالة وجود رصيد مدين عن الحساب الجارى، وسالباً فى حالة وجود رصيد دائن عن الحساب الجارى. ذلك أن حساب رأس المال، كما رأينا، يتضمن من جهة التحويلات «التلقائية» أى التى لا تنشأ أساساً بسبب حالة ميزان المدفوعات بل لدوافع أخرى سبق ذكرها، وتتضمن من جهة أخرى التحويلات «الموازنة» أى التحويلات التى تتم بقصد سد أى ثغرة

بين اجمالي المتحصلات وإجمالي المدفوعات عن المعاملات الأخرى فى ميزان المدفوعات. ولنا عودة إلى هذه النقطة عندما نتناول مسألة قياس المعجز والفائض فى ميزان المدفوعات فى القسم التالى.

السهر والخطأ

حيث أن ميزان المدفوعات يشيد كمتطابقة محاسبية، مع كون كل معاملة تكون قد سجلت، نظرياً، مرتين، فإن المجموع الكلى للبنود المدينة والدائنة يجب أن يكوناً دائماً، نظرياً، متساويين. نرى أن رصيد الحساب الجارى وحساب رأس المال يجب أن يكوناً دائماً متساويان (مع الإشارات تكون عكسية). ولكن فى الواقع العملى هذا نادراً ما يكون هو الحال. فى الواقع العملى، يكون من الصعب أن نجمع بيانات عن كلا جانبي كل معاملة تتم مع الخارج. عادة، القيود المختلفة - الصادرات والواردات، التحويلات بدون مقابل، المعاملات الرأسمالية والمعاملات فى الأصول الاحتياطية الرسمية - يمكن فقط أن تجرد أو تقدر إنفرادياً، بواسطة طرق تتسم بدرجات متفاوتة من الدقة، وعندئذ نجمع. ونتيجة لذلك، بالرغم من أفضل الجهود التى يبذلها الإحصائيون، فإن الحساب الجارى وحساب رأس المال نادراً ما يتوازنا.

فى بعض الأمثلة، تغطية البيانات تميل لأن تكون غير كاملة. إنه معروف أنه لعدة أسباب، بعض البنود الهامة لاتزال تقلت من حصر الإحصائيين. فى أمثلة أخرى، الأخطاء ترتكب فى عملية التقدير، مثل عدم الدقة هذه يكون من المستحيل تداركها تقريباً.

المشاكل تنشأ أيضاً فى محاولة دمج بدون إزدواج البيانات المجمعة من مصادر مستقلة بواسطة تشكيلة من الأساليب الفنية. وإلى الحد الذى تسبب فيه هذه

النواقص العملية اختلاف مجاميع القيود المدينة والدائنة، فإنه يكون من الضروري أن نضيف بنداً موازناً «للسهو والخطأ». إن كل حساب مدفوعات له بند سهو وخطأ. إن عرضه هو أن نضمن، تمثيلاً مع نظرية القيد المزدوج في إمساك الدفاتر، أن يكون ميزان المدفوعات متوازن دائماً في معنى محاسبي.

١٠-٣ : المعاملات الدولية لجمهورية مصر العربية

جدول (١٠-١) يعرض ملخص للمعاملات الدولية لجمهورية مصر العربية عن السنة المالية ١٩٩٩/٩٨. (آخر سنة متاح عنها بيانات كاملة). في جدول (١٠-١) البنود الدائنة قيدت بإشارة زائد (+)، والبنود المدينة بإشارة ناقص (-).

جدول (١٠-١) يبين أن جمهورية مصر العربية صدرت ما قيمته ١٥٤٦٠٠ مليون دولار سلع وخدمات في عام ١٩٩٩/٩٨. صادرت السلع وقدرها ٤٤٤٥٠ مليون دولار تشمل أساماً بترول خام ومنتجات بترولية، قطن خام، بطاطس، موالح، غزل قطن، أرز، ملابس جاهزة، سجاد، وما إلى ذلك. صادرات الخدمات وقدرها ١١٠١٥٠ مليون دولار تشمل خدمات النقل والسفر (السياحة) المقدمة للأجانب، دخل الاستثمار الذي حصل عليه المقيمين في مصر كعائد وأرباح على استثماراتهم في الخارج.

ومن الناحية الأخرى، جمهورية مصر العربية استوردت سلع وخدمات بما قيمته ٢٢٠٣٧٦ مليون دولار في ١٩٩٩/٩٨. واردات السلع وقيمتها ١٦٩٦٩٠ مليون دولار تشمل قمح، لحوم، شاي، خمر، سيارات، حديد وصلب، ورق، أجهزة منزلية، أجهزة كمبيوتر ومنتجات أخرى كثيرة. واردات الخدمات وقدرها ٥٠٦٨٦ مليون دولار تشمل خدمات النقل والسفر المشتراه بواسطة

جدول (١٠-١) ميزان مدفوعات جمهورية مصر العربية ١٩٩٩/٩٨
(مليون دولار)

١٢٥٢٤ر٠ (-)	(أ) الحساب الجاري
٤٤٤٥ر٠	الميزان التجاري
١٦٩٦٩ر٠ (-)	الصادرات
٥٩٤٦ر٤	الواردات
١١٠١٥ر٠ (+)	ميزان الخدمات
٢٦٣٦ر٩	للمحصلات :
٣٢٣٥ر١	النقل
١٩٢٣ر٠	السفر (المساحة)
٣٠٨ر٠	دخل الاستثمار
٢٩١٢ر٠	محصلات حكومية
٥٠٦٨ر٦ (-)	محصلات أخرى
٣٧٦ر٧	المدفوعات :
١١٠٤ر٠	النقل
٩٢٨ر٣	السفر (المساحة)
٥١١ر٢	دخل الاستثمار
٢١٤٨ر٤	مصرفات حكومية
٤٨٦٩ر١	مدفوعات أخرى
٣٧٧٢ر٤	التحويلات :
١٠٩٦ر٧	التحويلات الخاصة (صافي)
١٧٠٨ر٥ (-)	التحويلات الرسبة (صافي)
	وصيد الحساب الجاري
	(ب) حساب رأس المال
٥٥ر٨ (-)	الاستثمار المباشر في الخارج
٧١٠ر٦	الاستثمار المباشر في مصر
٤٣ر١ (-)	استثمارات محافظة الأوراق المالية في الخارج
١٧٣ر٦ (-)	استثمارات محافظة الأوراق المالية في مصر (صافي)
٤٨٦ر٧ (-)	قروض متوسطة وطويلة الأجل (صافي)
٦٣٩ر١	قروض قصيرة الأجل (تسهيلات مودرن) (صافي)
١٤٢ر٨	أصول أخرى (الجهاز المصرفي)
١٤٦ر٦	خصوم أخرى (الجهاز المصرفي)
٨٧٩ر٩	وصيد حساب رأس المال
١٢٨٨ر١ (-)	(ج) صافي السهو والخطأ
٢١١٦ر٧ (-)	(د) الميزان الكلي
٢١١٦ر٧	(هـ) التغير في الأصول الاحتياطية للبنك المركزي (الزيادة -)

المقيمين في مصر من الدول الأخرى، ومدفوعات دخل الاستثمار المدفوعة للأجانب عن القروض والتسهيلات والاستثمارات الأجنبية في مصر (مدفوعات الفائدة والأرباح)، والمصرفيات الحكومية في الخارج للسفارات والبعثات التعليمية وغيرها.

جمهورية مصر العربية حصلت على تحويلات بدون مقابل صافية من الخارج قدرها ٤٨٦٩,١ مليون دولار خلال عام ١٩٩٩/٩٨. هذه تشمل ١٠٩٦,٧ مليون دولار تحويلات رسمية (منح نقدية وأخرى)، و ٣٧٧٢,٤ مليون تحويلات خاصة (تحويلات العاملين في الخارج، وأخرى).

جدول (١٠-١) يبين زيادة في الاستثمارات الأجنبية المباشرة لمصر في الخارج بمقدار (-) ٥٥,٨ مليون دولار، وفي استثمارات محفظة الأوراق المالية في الخارج (الحيازات المصرية من الأوراق المالية الأجنبية) بمقدار (-) ٤٣,١ مليون دولار، ونقصان في الأصول الأجنبية للبنوك المصرية بمقدار (+) ١٤٢,٨ مليون دولار.

ومن ناحية أخرى، يوضح الجدول، زيادة في الاستثمارات الأجنبية المباشرة في مصر بمقدار (+) ٧١٠,٦ مليون دولار، ونقصان في استثمارات محفظة الأوراق المالية في مصر (الحيازات الأجنبية من الأوراق المالية المصرية) بمقدار (-) ١٧٣,٦ مليون دولار، وفي القروض متوسطة وطويلة الأجل بمقدار (-) ٤٨٦,٧ مليون دولار، وزيادة في القروض قصيرة الأجل (معظمها تسهيلات موردين) قدرها (+) ٦٣٩,١ مليون دولار، وفي الخصوم الأجنبية للبنوك المصرية بمقدار (+) ١٤٦,٦ مليون دولار.

أخيراً جدول (١٠-١) يوضح أيضاً نقصاناً فى رصيد الأصول الاحتياطية الرسمية لجمهورية مصر العربية بمقدار (+) ٢١١٦,٧ مليون دولار خلال السنة المالية ١٩٩٩/٩٨ .

الأصول الاحتياطية الرسمية لجمهورية مصر العربية تشمل الحيازات الذهبية للسلطات النقدية المصرية، حقوق السحب الخاصة، مركز الاحتياطى لمصر فى صندوق النقد الدولى، والحيازات الرسمية من العملات الأجنبية للسلطات النقدية المصرية. حقوق السحب الخاصة (SDRs، أو الذهب الورقى) هى احتياطيات دولية مخلوقة فى دفاتر صندوق النقد الدولى (IMF) وتوزع على الدول الأعضاء حسب أهميتهم فى التجارة الدولية. مركز الاحتياطى فى صندوق النقد الدولى يشير إلى الاحتياطيات المدفوعة بواسطة الدولة عند انضمامها للصندوق، التى يمكن للدولة عندئذ أن تقتربها تلقائياً وبدون مساءلة فى حالة الضرورة. العضوية فى صندوق النقد الدولى تسمح للدول بأن تقترب مقادير إضافية خاضعة للشروط المفروضة بواسطة صندوق النقد الدولى (حقوق السحب الخاصة ومركز الاحتياطى للدولة فى الصندوق نوقشت بالتفصيل فى الفصل الحادى عشر).

عندما تجمع القيود الدائنة وقدرها (+) ١٥٤٦,٠ مليون دولار لصادات مصر من السلع والخدمات، والـ (+) ٤٨٦٩,١ مليون دولار لصافى التحويلات بدون مقابل، والـ (+) ٢٢٥٩٥,٠ مليون دولار لصافى النقص فى أصول مصر فى الخارج، والـ (+) ١٤٩٦,٣ مليون دولار لصافى الزيادة فى الأصول الأجنبية فى مصر، نحصل على المجموع الكلى للبنود الدائنة وقدره (+) ٢٤٠٨٤,٩ للمعاملات الدولية لجمهورية مصر العربية خلال ١٩٩٩/٩٨ .

ومن الناحية الأخرى، بإضافة القيود المدينة وقدرها (-) ٢٢٠٣٧ر٦ مليون دولار لواردات مصر من السلع والخدمات، (-) ٩٨ر٩ مليون دولار لصافي الزيادة في أصول مصر في الخارج، (-) ٦٦٠٣ر٣ مليون دولار لصافي النقص في الأصول الأجنبية في مصر، نحصل على المجموع الكلي للبنود المدينة وقدره (-) ٢٢٧٩٦ر٨ مليون دولار.

وحيث أن المجموع الكلي للبنود الدائنة وقدره (+) ٢٤٠٨٤ر٩ مليون دولار يقل عن المجموع الكلي للبنود المدينة وقدره (-) ٢٢٧٩٦ر٨ بمقدار ١٢٨٨ر١ مليون دولار، فإنه يوجد قيد مدين يسمى صافي السهو والخطأ قدره (-) ١٢٨٨ر١ مليون دولار، في جدول (١٠-١). هذا القيد يكون لازماً لجعل مجموع البنود المدينة (شاملاً بند صافي السهو والخطأ) مساوياً لمجموع البنود الدائنة، كما يتطلب ذلك نظام القيد المزدوج المحاسبي. لاحظ أن السهو والخطأ ينتج من التسجيل غير الصحيح أو عدم التسجيل على الإطلاق لجانب واحد فقط من بعض المعاملات (لو أن كلا جانبي المعاملة قد أخطرت عنهما بشكل غير صحيح أو لم يتم الاخطار عنهما على الإطلاق، فإنه لن ينشأ اختلاف إحصائي بين مجموع البنود المدينة ومجموع البنود الدائنة نظراً للقيد المزدوج المحاسبي). السهو والخطأ يحتمل أن ينشأ على وجه الخصوص في تسجيل تدفقات رؤوس الأموال الخاصة قصيرة الأجل. وهكذا فال (-) ١٢٨٨ر١ مليون دولار سهو وخطأ يحتمل أن يعكس تدفق رؤوس أموال خاصة قصيرة الأجل غير مسجلة للخارج من مصر خلال السنة المالية ١٩٩٩/٩٨.

الموازنين المحاسبية وعدم التوازن فى المعاملات الدولية :

الميزان المحاسبى الأول هو الميزان عن تجارة السلع (أو الميزان التجارى). فى السنة المالية ١٩٩٩/٩٨ جمهورية مصر العربية صدرت ما قيمته ٤٤٤٥٠ مليون دولار واستوردت ما قيمته ١٦٩٦٩٠ مليون دولار من السلع، مقابل رصيد مدين صافى عن السلع قدره (-) ١٢٥٢٤٠ مليون دولار.

ومن الناحية الأخرى، جمهورية مصر العربية لديها رصيد دائن صافى عن تجارة الخدمات قدره (+) ٥٩٤٦٩٤ مليون دولار (من ١١٠١٥٠ مليون دولار صادرات خدمات ناقصاً ٥٠٦٨٦٦ مليون دولار واردات خدمات).

وهكذا، فجمهورية مصر العربية لديها رصيد مدين صافى عن السلع والخدمات قدره (-) ٦٥٧٧٦٦ مليون دولار.

وبإضافة الرصيد الدائن الصافى وقدره (+) ٤٨٦٩١١ مليون دولار للتحويلات بدون مقابل، إلى الرصيد المدين الصافى وقدره (-) ٦٥٧٧٦٦ مليون دولار عن السلع والخدمات، نحصل على الرصيد المدين الصافى عن الحساب الجارى وقدره (-) ١٧٠٨٠٥ مليون دولار.

وهكذا، فالحساب الجارى يجمع معاً كافة المبيعات والمشتريات من السلع والخدمات المنتجة جارية، والتحويلات بدون مقابل ويزود الصلة ما بين المعاملات الدولية للدولة ودخلها القومى. على وجه التحديد وجود فائض فى الحساب الجارى ينشط الإنتاج والدخل المحلى، بينما وجود عجز فى الحساب الجارى يثبط الإنتاج والدخل المحلى.

التغير في أصول ج.م.ع. في الخارج، بخلاف الأصول الاحتياطية الرسمية، وفي الأصول الأجنبية في ج.م.ع. يعطى حساب رأس المال لجمهورية مصر العربية. وهذا يقيس التغير في رصيد كافة الأصول المالية غير الاحتياطية. المبرر لاستبعاد الأصول الاحتياطية المالية من حساب رأس المال هو أن التغيرات في الاحتياطيات الرسمية تعكس سياسة الحكومة بدلا من قوى السوق. وهكذا فحساب رأس المال لجمهورية مصر العربية يبين أن لديها رصيد دائن صافى (صافى تدفق رؤوس أموال للداخل) قدره (+) ٨٧٩,٩ مليون دولار في السنة المالية ١٩٩٩/٩٨.

إن كافة المعاملات في الحساب الجارى وحساب رأس المال تسمى معاملات تلقائية لأنها تحدث من أجل دوافع تجارية أو دافع الربح (باستثناء التحويلات بدون مقابل) وفي استقلال عن اعتبارات ميزان المدفوعات. البنود التلقائية يشار إليها أحيانا «بنود فوق الخط».

ومن الناحية الأخرى، المعاملات في الأصول الاحتياطية الرسمية تسمى معاملات وفائية (أو «بنود تحت الخط») لأنها تنتج من وحتاج إليها لموازنة المعاملات الدولية. البنود الوفائية أو تحت الخط تكون حساب الاحتياطى الرسمى official reserve account، والرصيد عن حساب الاحتياطى الرسمى يشار إليه أحيانا «بالميزان الكلى» Overall balance أو «ميزان التسويات الرسمية» official settlements balance.

إذا كان مجموع البنود المدينة يزيد عن مجموع البنود الدائنة في الحسابين الجارى والرأسمالى، فإن الرصيد المدين يقيس المعجز في ميزان مدفوعات الدولة.

هذا العجز يجب عندئذ أن يسوى برصيد دائن صافى مساو عن حساب الاحتياطى الرسمى.

وهكذا، فالعجز فى ميزان المدفوعات يمكن أن يقاس إما عن طريق الزيادة فى البنود المدينة على البنود الدائنة فى الحسابين الجارى والرأسمالى أو عن طريق الزيادة فى البنود الدائنة على البنود المدينة فى حساب الاحتياطى الرسمى.

ومن الناحية الأخرى، يكون لدى الدولة فائض فى ميزان مدفوعاتها إذا كان مجموع البنود الدائنة يزيد عن مجموع البنود المدينة فى الحسابين الجارى والرأسمالى. الرصيد الدائن الصافى يعطى حجم الفائض ويسوى عن طريق رصيد مدين مساو فى حساب الاحتياطى الرسمى.

من جدول (١٠-١)، نرى أنه خلال العام المالى ١٩٩٩/٩٨، كان هناك نقص صافى فى الأصول الاحتياطية الرسمية لجمهورية مصر العربية (تدقق رأس مال للداخل إلى مصر) قدره $٢١١٦,٧(+)$ مليون دولار (أى كان هناك رصيد صافى عن المعاملات فى الأصول الاحتياطية الرسمية أو حساب الاحتياطى الرسمى قدره $٢١١٦,٧(+)$ مليون دولار). الرصيد الصافى الموجب وقدره $٢١١٦,٧$ مليون دولار عن المعاملات فى الأصول الاحتياطية الرسمية، أو بنود تحت الخط فى جدول (١٠-١) يوضح أن جمهورية مصر العربية كان لديها عجز قدره $٢١١٦,٧$ مليون دولار فى ميزان مدفوعاتها فى العام المالى ١٩٩٩/٩٨. هذا يكون مساو للرصيد الصافى السالب $٢١١٦,٧(-)$ مليون دولار عن بنود فوق الخط (متحصل عليه من الرصيد الصافى المدين وقدره $١٧٠٨,٥(-)$ مليون دولار فى الحساب الجارى، زائداً الرصيد الدائن الصافى وقدره $٨٧٩,٩(+)$ مليون دولار فى حساب رأس المال، والتقيد المدين $١٢٨٨,١(-)$ مليون دولار للسهو والخطأ - انظر جدول (١٠-١).

الخلاصة :

(١) ميزان مدفوعات بلد ما هو حساب منظم لكافة مبادلات القيمة أو المعاملات بين المقيمين في ذلك البلد وبقيّة العالم خلال فترة زمنية معينة. وعادة يحدث تدقيقين في أى تبادل، أو معاملة، طبقاً لنظام القيد المزدوج المحاسبى :

دائن (+) : وهو تدفق يدفع عنه للبلد.

ومدين (-) : وهو تدفق يجب أن يدفعه البلد عنه

التدفقات من المعاملات الدولية تجمع grouped في ٥ فئات تدفق. كل فئة تخوّل تدفقات من أنواع أكثر تفضيلاً التى يجب أيضاً معرفة تعاريفها. فئات التدفق الخمس مع بعض الفئات الفرعية المهمة، هى

١- تدفقات تجارة السلع Merchandise trade (أى تدفقات السلع).

٢- تدفقات خدمات، وتشمل مثل تلك الخدمات كالنقل، والسفر، والتأمين، ودخل الاستثمار.

٣- تحويلات بدون مقابل، وتشمل المنح الحكومية والهبات وتحويلات الإعانات الخاصة.

٤- تدفقات رؤوس أموال خاصة، وتشمل الاستثمارات الأجنبية المباشرة، استثمارات محفظة الأوراق المالية، تغيرات فى الودائع المصرفية، تغيرات فى حقوق مالية أخرى، وصافى السهو والخطأ.

٥- تدفقات أصول رسمية، وتشمل تغيرات فى الأصول الرسمية من الذهب والصرف الأجنبى، وتغيرات فى أصول احتياطية رسمية أخرى ترتبط بصندوق النقد الدولى.

(٢) لإلقاء الضوء على ما يحدث للشركة والاحتياطيات وأسواق العملة، فئات التدفقات تجمع في أربعة موازين صافية، كل واحد معرف بحيث أن الفائض يكون موجباً والعجز يكون سالباً :

١- ميزان تجارة السلع ويساوى صافي القيود الدائنة ناقصاً القيود المدينة، أو صافي الصادرات، عن تدفقات السلع. هذا هو أحد معاني اصطلاح «الميزان التجاري».

٢- ميزان السلع والخدمات يساوى صافي صادرات كلاً من السلع والخدمات، إنه تعريف أكثر معنى للميزان التجاري.

٣- ميزان الحساب الجاري يساوى صافي القيود الدائنة ناقصاً القيود المدينة عن تدفقات السلع، والخدمات والتحويلات بدون مقابل. إنه يساوى أيضاً التغير في الأصول الأجنبية للدولة ناقصاً الخصوم الأجنبية، ويعرف أيضاً بصافي الاستثمار الأجنبي.

٤- ميزان حساب رأس المال الخاص يساوى صافي القيود الدائنة ناقصاً القيود المدينة التي تتضمن تغيرات في الأصول والخصوم المالية الأجنبية للمقيمين الخاصين. هذا الميزان يكون في فائض إذا كانت الدولة هي مقرض صافي، أو مستورد لرأس المال، أو في عجز إذا ما كان مقرض صافي، أو مصدر لرأس المال، يراكم أصول أجنبية أكثر من الخصوم.

٥- الميزان الكلي (أو ميزان التسويات الرسمية) يساوى مجموع ميزان الحساب الجاري زائداً ميزان حساب رأس المال الخاص. إذا كان في فائض، فإنه يوازن عن طريق زيادة في صافي الأصول الاحتياطية الرسمية (بند مدین فی ذیل الحسابات). وإذا كان في عجز، فإنه يوازن عن طريق نقصان في صافي الأصول الاحتياطية الرسمية (بند دائن فی ذیل الحسابات).

الفصل الحادى عشر

سوق الصرف الأجنبى

فى الجزء الأول من هذا الكتاب، اختصينا بالجانب «الحقيقى» كنفىض للجانب «النقدى» من الاقتصاد. النقود لم تعتبر صراحة، والمناقشة كانت بدلالة التبادل القائم على المقايضة والأسعار النسبية للسلع. إتنا الآن نبدأ دراستنا للمظاهر النقدية للاقتصاد الدولى، أو مايعرف بالتمويل الدولى. هنا، النقود تدخل صراحة فى الصورة، ويتم التعبير عن أسعار السلع بدلالة وحدات العملة المحلية والأجنبية. اتنا نبدأ مناقشتنا للتمويل الدولى بفحص تشغيل سوق الصرف الأجنبى.

١-١١ : خصائص سوق الصرف الأجنبى

الخاصية المميزة الرئيسية للمعاملات الاقتصادية الدولية هى أنها تتضمن استخدام نقوداً مختلفة. فكل بلد يصدر عملته الخاصة : فى داخل الحدود القومية لاتقبل أى عملة سوى العملة المحلية كوسيط للتبادل أو وحدة للحاسب. وتبعاً لذلك، يتعين على المنتجين الذين يبيعون سلعاً فى الخارج أن يحولوا العملات الأجنبية المستلمة إلى عملة محلية. وبالمثل يتعين على المستثمرين الذين يحوزون عملة محلية أن يحصلوا على عملات أجنبية من أجل أن يحصلوا على أصول مالية (أسهم وسندات مثلاً) فى مكان آخر. والوسيط الذى يتم عن طريقه بيع وشراء العملات القومية المختلفة هو «سوق الصرف الأجنبى».

وسوق الصرف الأجنبى ليست بورصة منظمة مثل بورصات الأوراق المالية أو البضائع. فليس لها مكان مركزى يجمع فيه المتعاملون. كما وأنها ليست قاصرة على أى بلد واحد. إنه من الأفضل أن نفكر فيها على أنها ميكانيزم يتم بواسطته الجمع بين مشتري وبائعي الصرف الأجنبى. إنها تتكون أساساً من عدد من

«البنوك» تزاوّل بنشاط عملية استبدال العملات. فالبنوك «تصنع» سوق الصرف الأجنبي: فكل بنك يحتفظ برصيد من العملات الأجنبية لدى بنك مراسلة في الخارج يضيف إليه أو يطرح منه في معرض تعامله مع عملائه المعتادين. وهكذا، فسوق الصرف الأجنبي هي السوق التي يشتري ويبيع فيها الأفراد، والمنشآت، والبنوك عملات أجنبية (أو صرف أجنبي). ومن بين أهم مراكز الصرف الأجنبي نجد لندن، نيويورك، طوكيو، زيورخ، فرانكفورت، سنغافورة، وهونغ كونغ. هذه المراكز النقدية المختلفة ترتبط ببعضها عن طريق شبكة تليفونات وشاشات فيديو وتكون على اتصال دائم ببعضها البعض، ومن ثم تكون في الحقيقة سوق دولية واحدة للصرف الأجنبي.

أما عن الأطراف المشاركة في نشاط سوق الصرف الأجنبي، فإنه يمكن التمييز بين أربعة فئات رئيسية من المشاركين:

١- المستخدمين التقليديين (المستوردين، المصدّرين، السياح، المستثمرين الذين يستبدلون العملة المحلية بالعملات الأجنبية ليدفعوا عن معاملاتهم الدولية) فضلا عن المضاربين (أفراد، مديري استثمار، مديري ماليين للشركات Corporate treasurers الذين يتاجرون في العملات سعيا وراء تحقيق أرباح قصيرة الأجل بالمراهنة على اتجاه التغيرات في سعرها النسبي كما سيوضع فيما بعد). هؤلاء هم الطالبون والعارضون المباشرون للعملات الأجنبية. عادة، هؤلاء لا يقومون مباشرة بشراء أو بيع العملاء الأجنبية ذاتها، بالأحرى إنهم يعملون عن طريق تقديم أوامر شراء / بيع إلى البنوك التجارية.

٢- البنوك التجارية، التي تشتري وتبيع عملات أجنبية للمستخدمين التقليديين، والمضاربين، أي أنها تعمل كبيوت مقاصة بين كاسبي ومستخدمي الصرف

الأجنبي. البنوك التجارية تقوم بتنفيذ أوامر الشراء / البيع من عملائها وتشتري/تبيع عملات لحسابها الخاص لكي تعدل من تركيب أصولها وخصومها في عملات مختلفة. البنوك تتعامل إما مباشرة مع بنوك أخرى، أو الأكثر إعتياداً عن طريق سماسرة الصرف الأجنبي.

٣- سماسرة الصرف الأجنبي (منشآت تتولى مهمة ترتيب عقد صفقات عملة تصل قيمتها إلى ١٠٠ مليون دولار أو أكثر بين البنوك التجارية). البنوك عادة لاتتاجر مباشرة أحدها مع الآخر، بالأخرى، هي تعرض أن تشتري وتبيع عملات عن طريق سماسرة الصرف الأجنبي. العمل من خلال هؤلاء السماسرة تكون له ميزة لأنهم يجمعون عروض أسعار بيع وشراء Quotations بالنسبة لمعظم العملات من عدة بنوك، حتى أنه بالعمل عن طريق سمسار فإنه يمكن الحصول على أكثر عروض الأسعار موافقة بسرعة وبتكلفة منخفضة جداً. كل مركز مالي يكون له عادة بضعة سماسرة مرخصين الذين عن طريقهم تسوى البنوك التجارية تدفقاتها الداخلة والخارجة من الصرف الأجنبي بين أنفسها (مايسمى بسوق الانترنت أو الجملة).

٤- أخيراً، البنك المركزي للدولة، الذي يعمل كبائع أو مشتري أخير (في الملجأ الأخير) عندما تكون الإيرادات والتفقات الكلية للدولة من الصرف الأجنبي غير متساوية. البنك المركزي عندئذ إما أنه يخفض احتياطياته من الصرف الأجنبي أو يضيف إليها.

عادة السلطات النقدية للبلد تكون مهمته بالتغيرات في القيمة الخارجية لعملتها، وحتى بالرغم من أن أسعار الصرف للبلاد الصناعية الرئيسية قد تركت لتتقلب بحرية منذ ١٩٧٣، إلا أن البنوك المركزية تتدخل مراراً لتشتري وتبيع

عملتها فى محاولة للتأثير على السعر الذى تتاجر على أساسه عملتها. فى ظل نظام أسعار الصرف الثابتة، السلطات النقدية للبلد تكون ملزمة بأن تشتري عملتها عندما يكون هناك فائض عرض، وتبيع العملة عندما يكون هناك فائض طلب.

١١-٢ : وظائف سوق الصرف الأجنبى

تنحصر أهم وظائف سوق الصرف الأجنبى فى الآتى :

١- تحويل الأموال أو القوة الشرائية بين الدول

إلى حد كبير، الوظيفة الأساسية لأسواق الصرف الأجنبى هى تحويل الأموال أو القوة الشرائية من أحد البلاد إلى آخر. هذا يتم عادة عن طريق التحويل التلغرافى Telegraphic transfer، الذى هو عبارة عن شيك يرسل بالبرق بدلاً من البريد. فعن طريقه، يصدر أحد البنوك المحلية تعليماته إلى بنكه المراسل فى مركز نقدى أجنبى بأن يدفع قدر معين من العملة المحلية السائدة هناك إلى شخص، منشأة، أو حساب. ومع الإدخال الحديث لخدمة التليفون الدولى فى أى مكان فى العالم، فإن التلكس قد أصبح أقل أهمية نسبياً.

ولكن لماذا يريد الأفراد، المنشآت، والبنوك أن يستبدلوا إحدى العملات القومية بأخرى؟ الطلب على العملات الأجنبية ينشأ عندما يزور السياح بلد آخر ويحتاجون لاستبدال عملتهم القومية بعملة البلد الذى ينوون زيارته، عندما تريد مشاة محلية أن تستورد من الدول الأخرى، وعندما يريد أحد الأفراد أن يستثمر فى الخارج، وهكذا. ومن الناحية الأخرى، عرض الدولة من العملات الأجنبية ينشأ من اتفاق السياح الأجانب فى الدولة، من متحصلات الصادرات، من استلام استثمارات أجنبية، وهكذا. فعلى سبيل المثال، افترض أن منشأة أمريكية مصدرة

إلى إنجلترا يدفع لها بالجنهيات الاسترلينية (عملة إنجلترا). فالمصدر الأمريكي سيقوم عندئذ ببيع هذه الجنيهات مقابل دولارات إلى مقيم أمريكي الذي سيزور بريطانيا، إلى منشأة أمريكية تريد أن تستورد من بريطانيا وتدفع بالجنهيات، أو إلى مستثمر أمريكي الذي يريد أن يستثمر في إنجلترا ويحتاج إلى جنهيات استرلينية لعمل الاستثمار.

وهكذا، البنوك التجارية للدولة تعمل كبيوت مقاصة في الصرف الأجنبي المطلوب والمعرض في معرض المعاملات الخارجية بواسطة المقيمين في الدولة. في غياب هذه الوظيفة، فإن المستورد الأمريكي الذي يحتاج إلى جنهيات بريطانية، على سبيل المثال، سيكون عليه أن يبحث عن مصدر أمريكي بجنهيات للبيع. هذا سيكون مضيقاً للوقت وغير كفء، وسيكون عملياً مساو للعودة إلى تجارة المقايضة.

تلك البنوك التجارية الأمريكية التي تجد نفسها بعرض زائد من الجنيهات الاسترلينية ستبيع جنهياتها الزائدة (عند طريق وساطة سماسرة الصرف الأجنبي) إلى بنوك تجارية أخرى، تعاني مؤقتاً من نقص في الجنيهات الاسترلينية التي تحتاجها لإشباع طلب عملائها على الاسترليني. في التحليل الأخير، إذن، الدولة تدفع عن إنفاقها على السياحة في الخارج، وارداتها، استثماراتها في الخارج، وهكذا، بمتحصلاتها من الصرف الأجنبي من السياحة، من الصادرات، ومن استلام استثمارات أجنبية.

وإذا كان مجموع طلب الدولة على الصرف الأجنبي في معرض معاملاتها الخارجية يتفوق مجموع متحصلاتها من الصرف الأجنبي، فإن السعر الذي تستبدل عن أسامه العملات الواحدة بالأخرى سيكون عليه أن يرتفع (كما

منبين فى القسم التالى) ليوازن مجموع الكميات المطلوبة والمعرضة. وإذا كان مثل هذا التعديل فى أسعار الصرف لم يسمح به، فإن البنوك التجارية للدولة سيكون عليها أن تقتضى من البنك المركزى للدولة. البنك المركزى للدولة سيعمل عندئذ «كملجأ أخير للاقراض» ويخفض احتياطياته من الصرف الأجنبى. ومن الناحية الأخرى، إذا كانت الدولة تولد فائض عرض من الصرف الأجنبى فى معرض معاملاتها التجارية مع الدول الأخرى (وإذا كان التعديل فى سعر الصرف لم يسمح به)، فإن هذا العرض الزائد سيستبدل بالعملة القومية لدى البنك المركزى للدولة، ومن ثم يزداد احتياطيات الدولة من العملة الأجنبية.

ونظراً للمركز الخاص للدولار الأمريكى كعملة دولية فضلاً عنه كعملة قومية، فإن المستوردين والمقيمين الأمريكيين الراغبين فى عمل استثمارات فى الخارج يمكنهم أن يدفعوا بالدولار. عندئذ إنهم المصدرين ومستلمى الاستثمار الإنجليز هم الذين سيكون عليهم أن يستبدلوا الدولارات مقابل جنيهات فى إنجلترا. وبالمثل، المصدرين ومستلمى الاستثمارات الأجنبية الأمريكيين قد يستلموا الدفع بالدولارات. عندئذ إنهم المستوردين أو المستثمرين الإنجليز هم الذين سيكون عليهم أن يستبدلوا جنيهاتهم مقابل دولارات فى لندن. هذا يجعل المراكز النقدية الأخرى، خلاف نيويورك أكبر نسبياً مما كان يمكن أن تكون لو أن الحال كان غير ذلك.

بالنسبة للعالم ككل، مجموع الصرف الأجنبى المتاجر قد قدر بأنه يزداد على ١ ترليون دولار يومياً. ومع ذلك فإن معظم هذه المعاملات فى الصرف الأجنبى تتم عن طريق الخصم من والإضافة إلى حسابات البنوك بدلاً منه عن طريق مبادلات فعلية للعملة. على سبيل المثال، المستورد الأمريكى سيدفع مقابل البضائع الإنجليزية عن طريق الخصم من حسابه لدى بنكه الأمريكى. والأخير سيقوم عندئذ

بإصدار تعليماته إلى بنكه المراسل في إنجلترا ليضيف إلى حساب المصدر الإنجليزي القيمة المساوية بالجنيه الاسترليني للبضائع.

٢- تقديم الائتمان للتجارة الخارجية

وظيفة أخرى لأسواق الصرف الأجنبي هي وظيفة الائتمان Credit function. الائتمان يحتاج إليه عادة عندما تكون السلع أو البضاعة في ترانزيت Transit، وليسمح أيضا للمشتري بالوقت الكافي لكى يبيع البضائع ويدفع الثمن. بشكل عام، المصدرين يسمحون بـ ٩٠ يوم للمستورد لكى يدفع. ومع ذلك، المصدر يقوم عادة بخضم التزام المستورد بالدفع لدى القسم الخارجى لبنكه التجارى. وكتيجة لذلك، يتسلم المصدر مدفوعا فى الحال، والبنك سيقوم مؤخرأ بتحصيل المدفوع من المستورد عندما يستحق موعده.

٣- تزويد التسهيلات للتغطية والمضاربة

لانتزال هناك وظيفة أخرى لأسواق الصرف الأجنبي ألا وهى أن تزود التسهيلات للتغطية Hedging والمضاربة Speculation. هذه تساهم إلى حد كبير بالجزء الأكبر من تجارة الصرف الأجنبي اليوم وستناقش فى قسم تالٍ بعد أن نقوم بتعريف أسعار الصرف الأجنبي ونبين كيف تتحدد فى الأسواق الحرة.

مع خدمة التليفون الدولى فى أى مكان فى العالم، فإن أسواق الصرف الأجنبي قد أصبحت فى الحقيقة عالمية global بمعنى أن معاملات العملة Currency transaction الآن تستلزم فقط إجراء مكالمة تليفونية بسيطة وتتم على مدار الأربعة وعشرين ساعة يوميا. فعندما تنهى البنوك يوم عملها العادى فى سان فرانسيسكو ولوس انجليز، فإنها تفتح أبوابها فى سغافورة، وهونج كونج، وسيدنى، وطوكيو؛ وفى الوقت الذى تنهى فيه البنوك الأخيرة يوم عملها العادى، فإن البنوك

تفتح أبوابها فى لندن، وباريس، وزيورخ، وفرانكفورت، وميلان؛ وقبل أن تغفل الأخيرة أبوابها، تكون بنوك نيويورك وشيكاغو قد فتحت أبوابها.

نظراً للتحسينات الكبيرة فى وسائل الاتصال، وتحرير المعاملات المالية من القيود، وعدم التوازن التجارى الضخم بين الدول الصناعية الرئيسية، فقد نمت سوق الصرف الأجنبى بسرعة فائقة خلال العقد الأخير. اليوم أكثر من ١ ترليون دولار تتاجر يومياً فى أسواق الصرف الأجنبى حول العالم. وأكبر الأسواق هى سوق لندن بمعاملات تزيد عن ٣٠٠ بليون دولار من الصرف الأجنبى المتاجر يومياً، تليها نيويورك بمعاملات فى حدود ١٩٠ بليون دولار، وطوكيو بمعاملات تصل إلى ٣٠ بليون دولار. وتتاجر مقادير أصغر كثيراً فى الأسواق الإقليمية الأصغر.

ومن القدر الكلى المتاجر يومياً من الصرف الأجنبى، نجد أن حوالى ٢٤٥ فى دولارات أمريكية، ٢١٤ فى ين يابانى، ٢١٣ فى ماركات ألمانية، ٢٧ فى جنيهات استرلينية، ٢١٠ فى فرنكات سويسرية، ٢٢ فى فرنكات فرنسية، ٢١ فى دولارات كندية. وتساهم كافة العملات الأخرى بمجموع موحد قدره ٢٨ فقط من مجموع الصرف الأجنبى المتاجر يومياً.

وبلاحظ أن ٢١٠ فقط من الصرف الأجنبى المتاجر يوماً الآن فى أسواق الصرف الأجنبى هو الذى يمول أشكال تقليدية من التجارة والاستثمارات الدولية. الباقى يمثل معاملات بواسطة مضاربين الذين يشترون أو يبيعون عملات توقعاً بأنه بإمكانهم تحقيق مكاسب سريعة عن طريق توقع حدوث تغيرات فى القيمة النسبية للعملات. وقد لزداد حجم هذه المعاملات بسرعة كبيرة فى السنوات الحديثة بمساعدة التحسن الكبير فى وسائل الاتصال ووجود سوق للصرف الأجنبى على مدار الـ ٢٤ ساعة يومياً حول العالم.

فى هذا القسم، سنقوم أولاً بتعريف أسعار الصرف ونبين كيف تتحدد فى ظل نظام لأسعار الصرف المرن. بعدئذ نشرح كيف تسوى أسعار الصرف ما بين العملات بواسطة المراجعة بين المراكز النقدية المختلفة. عقب ذلك، نميز بين أسعار الصرف العاجل والآجل ونفحص أهميتها.

أسعار الصرف التوازنية

سعر الصرف exchange rate بين عملتين هو يساوية سعر إحدى العملتين بدلالة الأخرى. وحيث أن هناك عملتين، فإن السعر يمكن أن يعبر عنه بدلالة إحداهما أو الأخرى. وليست هناك قاعدة عامة لحساب أسعار الصرف الأجنبية. والتقليد المعتاد فى معظم البلاد هو أن تسعر العملات الأجنبية بدلالة عدد الوحدات من العملة المحلية التى تلزم للحصول على وحدة واحدة من العملة الأجنبية. وهكذا، ففى الولايات المتحدة مثلاً، السعر بالنسبة للمارك الألمانى مثلاً (الدوتش مارك) سيحسب على أساس ١ مارك = ٥٠ سنت، بينما فى ألمانيا سيقال أن ١ دولار = ٢ مارك. ولكن هناك استثناءات لهذا التقليد، لعل أهمها هو مايجرى عليه العمل فى إنجلترا، حيث تحسب أسعار الصرف عادة بدلالة عدد الوحدات من العملة الأجنبية اللازمة للحصول على ١ جنيه استرلينى. وبالرغم من أن هذا التعريف لسعر الصرف يستخدم أحياناً، فإننا نستخدم التعريف الأول، أو السعر بالعملة المحلية للعملة الأجنبية. فى العالم الحقيقى، التعريف المعين لسعر الصرف المستخدم عادة ما يوضح لتجنب حدوث أى لبس.

الآن لمعرفة الطريقة التى يتحدد بها سعر الصرف، دعنا نفترض للتبسيط، نموذجاً مكون من بلدين اثنين فقط، حيث كافة أسواق الصرف الأجنبى الجزئية

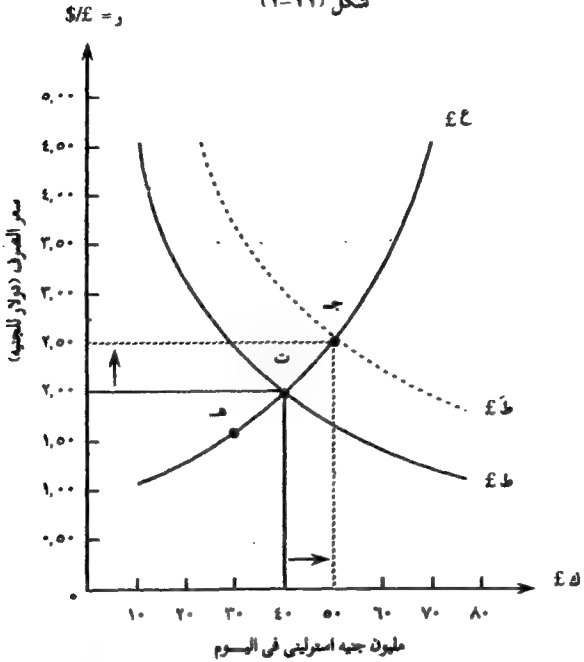
يمكن أن تندمج في سوق واحدة مع كون إحدى العملات تشتري، والعملية الأخرى تعمل «كتقود».

وتبعاً لذلك، افترض للتبسيط أنه توجد دولتين فقط، هما الولايات المتحدة والمملكة المتحدة، مع كون الدولار (\$) هو العملة المحلية والجنيه الاسترليني (£) هو العملة الأجنبية. سعر الصرف ما بين الدولار والجنيه الاسترليني (ر) يكون مساوياً لعدد الدولارات اللازمة لشراء جنيه استرليني واحد. أي أن $R = (£/\$)$. فعلى سبيل المثال، إذا كان $R = (£/\$) = 2$ ، فإن هذا يعني أنه يلزم 2 دولار لشراء 1 جنيه استرليني.

في ظل نظام سعر الصرف المرن Flexible exchange rate system من النوع الذي لدينا اليوم، سعر الصرف بين الدولار والجنيه الاسترليني (ر) يتحدد، تماماً مثل سعر أي سلعة، بتقاطع منحنيات طلب وعرض السوق للجنيهات الاسترلينية. هذا قد بين في شكل (١١-١) حيث يقيس المحور الرأسي سعر الجنيه الاسترليني مقدراً بالدولارات، أو سعر الصرف، $R = (£/\$)$ ، وقياس المحور الأفقي كمية الجنيهات الإسترلينية، كـ £. منحنيات طلب وعرض السوق للجنيهات الاسترلينية تتقاطع عند نقطة ت، معرفة سعر الصرف التوازني $R = (£/\$) = 2$ الذي تكون عنده كمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة والكمية المعروضة متساوية عند 40 مليون جنيه استرليني في اليوم.

عند سعر صرف أعلى، كمية الجنيهات الاسترلينية المعروضة تفوق الكمية المطلوبة، وسعر الصرف سيهبط نحو السعر التوازني، $R = 2$. وعند سعر صرف أدنى من $R = 2$ ، كمية الجنيهات الإسترلينية المطلوبة تفوق الكمية المعروضة، وسعر الصرف سيرتفع نحو السعر التوازني، $R = 2$. وإذا كان سعر الصرف لم يسمح له

شكل (١١-١)



بأن يرتفع إلى مستواه التوازني (كما في ظل نظام سعر الصرف الثابت الذي كان سائداً حتى مارس ١٩٧٣)، عندئذ إما أن القيود ستحتاج لأن تفرض على الطلب على الجنيهات الاسترلينية بواسطة المقيمين الأمريكيين، أو أنه سيكون على البنك المركزي الأمريكي (بنك الاحتياطي الفيدرالي) أن يملأ فائض الطلب على الجنيهات الاسترلينية من احتياطياته الدولية.

منحني طلب الولايات المتحدة على الجنيهات الاسترلينية ينحدر انحداراً سالباً،

موضحاً أنه كلما كان سعر الصرف (ر) منخفضاً كلما كانت الكمية المطلوبة من الجنيهات الاسترلينية بواسطة المقيمين الأمريكيين كبيرة. السبب هو أنه كلما كان سعر الصرف منخفضاً (أى كلما كان عدد الدولارات اللازمة لشراء جنيه استرليني واحد قليلاً)، كلما كان من الأرخص بالنسبة للولايات المتحدة أن تستورد من وأن تستثمر في إنجلترا، وهكذا كلما كانت الكمية المطلوبة من الجنيهات الاسترلينية بواسطة المقيمين الأمريكيين كبيرة.

ومن ناحية أخرى، منحى عرض الولايات المتحدة للجنيهات الاسترلينية ينحدر عادة إنحداراً موجباً (كما فى شكل (١١-١)، موضحاً أنه كلما كان سعر الصرف (ر) مرتفعاً، كلما كانت كمية الجنيهات المكتسبة بواسطة أو الموردة (المعروضة) إلى الولايات المتحدة كبيرة. السبب هو أنه عند أسعار صرف مرتفعة، المقيمون الانجليز يتسملون دولارات أكثر مقابل كل جنيه من جنيهاتهم. وكتيجة لذلك، فإنهم يجدون أن السلع والاستثمارات الأمريكية أرخص وأكثر جاذبية، وينفقون أكثر فى الولايات المتحدة، ومن ثم يوردون (يعرضون) جنيهات أكثر إلى الولايات المتحدة.

إذا انتقل منحى طلب الولايات المتحدة إلى أعلى (على سبيل المثال، كنتيجة لزيادة تفضيل (أذواق) الأمريكيين للسلع البريطانية) وتقاطع مع منحى عرض الجنيهات عند نقطة جديدة (انظر شكل ١١-١)، فإن سعر الصرف التوازنى سيكون $R = 2.5$ ، وكمية الجنيهات التوازنية ستكون ٥٠ مليون جنيه استرليني فى اليوم. إنه يقال عندئذ أن الدولار قد انخفض فى القيمة depreciated طالما أنه يلزم الآن ٢.٥ دولار (بدلاً من الـ ٢ دولار السابقة) لشراء جنيه استرليني واحد. وهكذا، فانخفاض القيمة Depreciation يشير إلى زيادة فى السعر المحلى للعملة الأجنبية.

ومن ناحية أخرى، إذا انتقل منحى طلب الولايات المتحدة على الجنيهات

الاسترلينية إلى أسفل بحيث يقطع منحني عرض الولايات المتحدة للاسترليني عند نقطة هـ (انظر شكل ١١-١)، فإن سعر الصرف التوازني سيهبط إلى $R = 1.5$ ، ويقال أن الدولار قد ارتفع في القيمة appreciated (لأن دولارات أقل تكون الآن لازمة لشراء جنيه استرليني واحد). وهكذا فارتفاع القيمة Appreciation يشير إلى انخفاض في السعر المحلي للعملة الأجنبية. وارتفاع قيمة العملة المحلية يعني انخفاض قيمة العملة الأجنبية والعكس بالعكس.

الانتقالات في منحني عرض الولايات المتحدة من الجنيهات الاسترلينية ستؤثر بالمثل على سعر الصرف التوازني وكمية التوازن من الجنيهات الاسترلينية (هذا متروك للمطالب).

أخيراً في حين أننا قد إختصينا فقط بعملتين للبساطة، إلا أنه في الواقع العملي توجد أسعار صرف عديدة، واحداً بين كل زوج من العملات. وهكذا، بجانب سعر الصرف بين الدولار الأمريكي والجنيه الاسترليني، هناك سعر صرف بين الدولار الأمريكي والمارك الألماني، بين الدولار الأمريكي والفرنك الفرنسي، وبين الجنيه الإسترليني والمارك الألماني، وبين المارك الألماني والفرنك الفرنسي، وبين كل واحد من هذه العملات والين الياباني، وهكذا. ومع ذلك، فحالما يكون سعر الصرف بين أي عملتين بالنسبة إلى الدولار قد تقرر، فإن سعر الصرف ما بين هاتين العملتين نفسيهما، أو الأسعار المشتقة Cross rates، يمكن أن يتحدد بسهولة.

على سبيل المثال، إذا كان سعر الصرف ما بين الدولار والجنيه الاسترليني هو $2 = (\$/\pounds)$ ، وما بين الدولار والمارك الألماني $4 = (\$/DM)$ ، عندئذ سعر الصرف ما بين الجنيه الاسترليني والمارك الألماني $4 = (DM/\pounds)$ (أي يلزم 4 ماركات

لشراء ١ جنيه استرليني). بالتحديد،

$$\xi = \frac{2}{0.5} = \frac{(\$/\pounds)}{(\$/\text{DM})} = \frac{\text{قيمة } \pounds}{\text{قيمة DM}} = (\text{DM}/\pounds) = r$$

وحيث أنه على مر الزمن، يمكن لاحدى العملات أن تنخفض فى القيمة بالنسبة إلى بعض العملات وترتفع فى القيمة مقابل عملات أخرى، فإنه عادة ما يحسب «سعر صرف فعال» effective exchange rate. هذا هو عبارة عن المتوسط المرجح لأسعار الصرف ما بين العملة المحلية وعملات أهم الشركاء التجاريين للدولة، مع الأوزان تعطى بواسطة الأهمية النسبية لتجارة الدولة مع كل واحد من هؤلاء الشركاء التجاريين.

المراجعة فى سوق الصرف الأجنبى

سعر الصرف ما بين أى عملتين يبقى واحداً فى المراكز النقدية المختلفة بواسطة المراجعة. هذه تشير إلى شراء عملة فى المركز النقدى الذى تكون فيه رخيصة، للبيع فى الحال (مباشرة) فى المركز النقدى الذى تكون فيه غالية، من أجل تحقيق ربح.

على سبيل المثال، إذا كان سعر الجنيه الاسترليني ١.٩٩ دولار فى نيويورك، و ٢.٠١ دولار فى لندن، فإن أحد المراجحين (عادة عميل صرف أجنبى لبنك تجارى) سيشتري جنيهات استرلينية بسعر ١.٩٩ دولار فى نيويورك ويبيعها فى الحال (مباشرة) فى لندن مقابل ٢.٠١ دولار وبالتالي يحقق ربح قدره ٠.٠٢ دولار للجنيه. وبينما قد تبدو الأرباح للجنيه المحول صغيرة، إلا أنه على عملية بمقدار ١ مليون جنيه استرليني، الربح سيكون ٢٠,٠٠٠ دولار مقابل عمل بضع دقائق فقط. من هذا الربح يجب أن يخصم تكلفة المكالمات التليفونية عبر الأطلنطى

والتكاليف الأخرى المرتبطة بالمراجعة. وحيث أن هذه التكاليف عادة ما تكون صغيرة جداً، فإننا سنتجاهلها هنا.

ومع ذلك، فعندما تحدث المراجعة، فإن سعر الصرف ما بين العمليتين يميل لأن يسوى في المركزين النقديين. وفي مثالنا السابق، نرى أن المراجعة تزيد الطلب على الجنيه الاسترليني في نيويورك، وبالتالي تمارس ضغطاً صعودياً على سعر الجنيه الاسترليني في نيويورك. وفي نفس الوقت، يبيع الجنيهات الاسترلينية في لندن يزيد عرض الجنيهات الاسترلينية هناك، ومن ثم يمارس ضغطاً نزولياً على سعر الجنيه الاسترليني في لندن. هذا يستمر حتى يصبح سعر الجنيه الاسترليني بسرعة متساوياً في نيويورك ولندن (وليكن مثلاً عند ١ جنيه استرليني = ٢ دولار)، ومن ثم تزيل إمكانية تحقيق ربح من القيام بعمليات مراجعة أكثر.

في الواقع، العمليات من هذا النوع شائعة جداً في أسواق العملة، نظراً لأن النقود هي أكثر السلع تجانساً، ولأن تكاليف المراجعة تكون صغيرة جداً بالنسبة إلى مقادير النقود التي قد تتاجر. وعلاوة على ذلك، فإن عنصر الزمن يكاد أن يختفى عملياً عن طريق سرعة التحويلات التللكسية أو بالتليفون الدولي. ونتيجة لذلك، فإن أسواق الصرف الأجنبي حول العالم، باستثناء عندما تتدخل الرقابة على الصرف أو نواقص السوق الأخرى، قد وحدث بالكامل بواسطة نشاطات المراجحين.

وعندما تتضمن المراجعة عمليتين ومركزين نقديين فقط، كما في المثال السابق، فإنه يكون لدينا «مراجعة ثنائية» Two-point arbitrage. وعندما تتضمن المراجعة ثلاث عملات وثلاث مراكز نقدية، فإنه يكون لدينا «مراجعة ثلاثية» Three-point arbitrage أو «مثلثة» Triangular. وبينما المراجعة المثلثة ليست

شائعة جداً، فإنها تعمل بنفس الطريقة لتضمن أسعار صرف مشتقة متوافقة ما بين الثلاث عملات في الثلاثة مراكز نقدية. على سبيل المثال، افترض أن أسعار الصرف هي كما يلي :

١ جنيه إسترليني = ٢ دولار في نيويورك

١ مارك = ٠,٢ جنيه إسترليني في لندن

١ دولار = ٢,٥ مارك في فرانكفورت

هنا الأسعار المشتقة للصرف تكون متوافقة لأن ١ جنيه إسترليني = ٢ دولار = ٥ مارك ألماني، ولا توجد هناك إمكانية لمراجعة مربحة. ومع ذلك، إذا كان سعر الجنيه الإسترليني هو ١,٩٦ دولار في نيويورك، مع أسعار الصرف الأخرى كما هو مبين عاليه، عندئذ سيكون من المجزى أن تستخدم ١,٩٦ دولار لشراء ١ جنيه إسترليني في نيويورك، وتستخدم الـ ١ جنيه إسترليني لشراء ٥ ماركات في لندن، وتستبدل الـ ٥ ماركات مقابل ٢ دولار في فرانكفورت، وبالتالي تحقق ربحاً قدره ٠,٠٤ دولار على كل جنيه محول بهذه الطريقة. ومن ناحية أخرى، إذا كان سعر الجنيه الإسترليني ٢,٠٤ دولار في نيويورك، فإنه سيكون من المجزى أن تفعل العكس تماماً، أي تستخدم ٢ دولار لشراء ٥ ماركات في فرانكفورت، تستبدل الـ ٥ ماركات مقابل ١ جنيه إسترليني في لندن، وتستبدل الـ ١ جنيه إسترليني مقابل ٢,٠٤ دولار في نيويورك، وبالتالي تحقق ربحاً قدره ٠,٠٤ دولار على كل جنيه تم تحويله هكذا.

وكما في حالة المراجعة الثانية، المراجعة الثالثة تزيد الطلب على العملة في المركز النقدي حيث تكون العملة رخيصة، وتزيد عرض العملة في المركز النقدي

حيث تكون العملة غالية، وبسرعة تزيل أسعار الصرف غير المتوافقة وإمكانية تحقيق ربح من القيام بعمليات مراجعة أكثر.

وكنتيجة لذلك، تعمل المراجعة بسرعة على مساواة أسعار الصرف بالنسبة لكل زوج من العملات وتتمخض عن أسعار صرف مشتقة متوافقة بين كافة الأزواج من العملات، ومن ثم توحد جميع المراكز النقدية الدولية في سوق واحدة.

أسعار الصرف العاجل والآجل

النوع الشائع لمعاملة الصرف الأجنبي تتضمن دفع واستلام الصرف الأجنبي في خلال يومين من أيام العمل بعد اليوم الذي تم فيه الاتفاق على المعاملة. فترة اليومين تعطى وقت كاف للأطراف بأن يرسلوا تعليمات للخصم من والاضافة إلى حسابات البنوك المناسبة في الداخل والخارج. هذا النوع من المعاملة يسمى «معاملة عاجلة» spot transaction، وسعر الصرف الذي تتم على أساسه المعاملة يسمى «السعر العاجل» Spot rate. سعر الصرف $r = (\$/\text{£}) = 2$ في شكل (١١-١) السابق هو سعر عاجل.

بجانب المعاملات العاجلة، هناك «معاملات آجلة» Forward transactions. المعاملات الآجلة تتضمن إتفاق اليوم على شراء أو بيع قدر محدد من العملة الأجنبية في تاريخ محدد في المستقبل بسعر يتفق عليه اليوم (السعر الآجل). فعلى سبيل المثال، يستطيع أحد رجال الأعمال أن يدخل في اتفاق اليوم (مع بنك) لشراء ١٠٠٠ جنيه استرليني تسليم ثلاثة أشهر من اليوم بسعر ١ جنيه استرليني = ٢.٠٢ دولار. لاحظ أنه لم تدفع أى عملة في وقت توقيع العقد (فيما عدا هامش الضمان المعتاد ١٠٪). بعد ثلاثة أشهر، يحصل رجل الأعمال على

الـ ١٠٠٠ جنيه استرليني مقابل ٢٠٢٠ دولار، بغض النظر عن ماهية السعر العاجل للاسترليني في ذلك الوقت. العقد الآجل النمطي هو لشهر واحد، ثلاثة أشهر، أو ستة أشهر، مع كون الثلاثة أشهر هو الأكثر شيوعاً. العقود الآجلة لفترات أطول ليست شائعة بسبب عدم التأكد الكبير الذي تتضمنه. ومع ذلك، العقود الآجلة. يمكن أن تجدد لفترة واحدة أو أكثر عندما يحين أجلها. فيما يلي، سنختص كلية بعقود وأسعار آجلة لثلاثة أشهر، ولكن الاجراء سيكون هو نفسه بالنسبة للعقود الآجلة، ذات المدد المختلفة.

سعر الصرف الآجل التوازني يتحدد عند تقاطع منحني طلب السوق وعرض السوق للصرف الأجنبي للتسليم الآجل. والطلب على، وعرض الصرف الأجنبي الآجل ينشأ في معرض عمليات التغطية، مضاربة الصرف الأجنبي، ومراجعة الفائدة المغطاة. هذه فضلاً عن العلاقة الوثيقة بين السعر العاجل والسعر الآجل، ستناقش فيما بعد في القسمين التاليين. كل ما يحتاج لأن يقال هنا هو أنه، عند أي نقطة زمنية معينة، السعر الآجل يمكن أن يكون مساوياً لـ، فوق، أو تحت السعر العاجل المناظر.

إذا كان السعر الآجل تحت السعر العاجل الحالي، فإن العملة الأجنبية يقال أنها تكون بخصم آجل Forward discount بالنسبة للعملة المحلية. ومن الناحية الأخرى، إذا كان السعر الآجل فوق السعر العاجل الحالي، فإن العملة الأجنبية يقال أنها بعلاوة آجلة Forward premium.

على سبيل المثال، إذا كان السعر العاجل للجنيه الاسترليني هو ٢,٠ دولار والسعر الآجل لثلاثة أشهر هو ١,٩٨ دولار، فإننا نقول أن الجنيه الإسترليني هو بخصم آجل لثلاثة أشهر ٢ سنت أو ٢.١ (أو بخصم آجل ٢.٤ سنوياً) بالنسبة إلى

الدولار. ومن الناحية الأخرى، إذا كان السعر العاجل للاسترليني لا يزال ٢ دولار، ولكن السعر الآجل لثلاثة أشهر هو بدلا من ذلك ٢,٠٢ دولار، فإنه يقال أن الجنيه الإسترليني هو بملاوة آجلة ٢ سنت أو ٢١ لثلاثة أشهر (أو ٢٤ سنوياً).

الخصم الآجل (FD) أو العلاوة الآجلة (FP) عادة ما يعبر عنها كنسبة مئوية سنوياً من السعر العاجل المناظر ويمكن أن تحسب رياضياً بالمعادلة :

$$\text{الخصم الآجل أو العلاوة الآجلة} = \frac{\text{السعر الآجل} - \text{السعر العاجل}}{\text{السعر العاجل}} \times ٤ \times ١٠٠$$

الضرب في ٤ هو لكي نعبر عن الخصم الآجل (-) أو العلاوة الآجلة (+) على أساس سنوي، والضرب في ١٠٠ هو لتعبر عن الخصم الآجل أو العلاوة الآجلة كنسبة مئوية. وهكذا، عندما يكون السعر العاجل للجنيه الإسترليني هو ٢ دولار والسعر الآجل هو ١,٩٨ دولار، فإننا نحصل على :

$$\text{الخصم الآجل (FD)} = \frac{٢,٠ - ١,٩٨}{٢,٠} \times ٤ \times ١٠٠$$

$$= -٠,١ \times ٤ \times ١٠٠ = -٢٤$$

وبالمثل إذا كان السعر العاجل للجنيه الإسترليني = ٢ دولار، والسعر الآجل = ٢,٠٢ دولار :

$$\text{العلاوة الآجلة (FD)} = \frac{٢,٠ - ٢,٠٢}{٢,٠} \times ٤ \times ١٠٠$$

$$= +٠,١ \times ٤ \times ١٠٠ = +٢٤$$

وسوق الصرف العاجل والآجل يكونان معاً سوق الصرف الأجنبي. وهناك سوق صرف عاجل بالنسبة لكل عملة في العالم تقريباً. ومن ناحية أخرى، عدد العملات التي يجرى التعامل فيها بنشاط في سوق الصرف الآجل صغير نسبياً.

وتوجد أسواق الصرف الآجل المنظمة فقط بالنسبة للعمليات التي يجرى التعامل فيها على نطاق واسع مثل الدولار، والاسترليني، والمارك، والين.

٤-١١ : مخاطر الصرف الأجنبي، التغطية، والمضاربة

فى هذا القسم، نفحص معنى مخاطر الصرف الأجنبي وكيف يمكن تجنبها أو تغطيتها بواسطة الأفراد والمنشآت الذين يكون عملهم الأساسى ليس هو المضاربة. وعندئذ نقوم بمناقشة كيف يحاول المضاربون أن يحققوا ربح عن طريق محاولة توقع أسعار الصرف الأجنبي فى المستقبل.

مخاطر الصرف الأجنبي

بحرور الوقت، منحنيات طلب وعرض الدولة للصرف الأجنبي تنتقل، مما ينتج عنه تغيرات متكررة فى السعر العاجل (والآجل). ومنحنيات طلب وعرض الدولة من الصرف الأجنبي تنتقل على مر الزمن كنتيجة لتغيرات فى الأذواق بالنسبة للمنتجات المحلية والأجنبية فى الدولة وفى الخارج، لاختلاف معدلات النمو والتضخم فى الدول المختلفة، التغيرات فى المعدلات النسبية للفائدة، تغير التوقعات، وما إلى ذلك.

على سبيل المثال، إذا زاد تفضيل (أذواق) الأمريكيين للمنتجات البريطانية، فإن الطلب على الجنيهات الاسترلينية سيزيد (منحنى الطلب ينتقل إلى أعلى)، مؤدياً إلى ارتفاع فى سعر الصرف (أى انخفاض فى قيمة الدولار). ومن ناحية أخرى، معدل أدنى للتضخم فى الولايات المتحدة عنه فى إنجلترا يؤدي إلى أن تصبح المنتجات الأمريكية أرخص بالنسبة للمقيمين الانجليز. هذا يميل لأن يزيد عرض الولايات المتحدة من الجنيهات الاسترلينية (منحنى العرض ينتقل إلى

اليمين) ويسبب انخفاضاً في سعر الصرف (أى ارتفاع في قيمة الدولار)، أوبساسة التوقعات بأن يصبح الدولار أقوى قد تؤدي إلى ارتفاع قيمة الدولار. باختصار، في عالم ديناميكي ومتغير، أسعار الصرف تتغير مراراً وتكراراً، عاكسة التغير المستمر في القوى الاقتصادية العديدة الموجودة آنياً في العمل.

وتشير الإحصاءات إلى وجود تغيرات كبيرة في أسعار الصرف اليومية بين الدولار الأمريكي والعملة الدولية الأخرى الرئيسية من ١٩٨٠ إلى ١٩٩٣. فقد حدث ارتفاع حاد في قيمة الدولار الأمريكي بالنسبة إلى هذه العملات من بداية ١٩٨٠ (بالنسبة للين منذ ١٩٨١) وحتى بداية ١٩٨٥، وانخفاض كبير من بداية ١٩٨٥ إلى آخر ١٩٨٧.

التغيرات المتكررة والكبيرة نسبياً في أسعار الصرف تفرض مخاطر صرف أجنبي على جميع الأفراد، والمنشآت، والبنوك الذين يكون عليهم أن يؤدوا أو يتسلموا مدفوعات في المستقبل مقومة بعملة أجنبية. فعلى سبيل المثال، افترض أن مستورد أمريكي يشتري ما قيمته ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرليني بضاعة من إنجلترا وعليه أن يدفع ثمنها في خلال ثلاثة أشهر بالجنيه الاسترليني. فإذا كان السعر العاجل الحالي للجنيه الاسترليني هو $r = (\$/\pounds) = ٢$ ، فإن القيمة الدولارية الجارية للمدفوع الذي يجب أن يؤديه في خلال ثلاثة أشهر تكون هي ٢٠٠,٠٠٠ دولار. ومع ذلك، في خلال ثلاثة أشهر السعر العاجل قد يتغير إلى $r = (\$/\pounds) = ٢,١٠$ ، عندئذ سيكون عليه أن يدفع ٢١٠,٠٠٠ دولار، أو ١٠,٠٠٠ دولار أكثر، لوارداته. بطبيعة الحال، في خلال ثلاثة أشهر، السعر العاجل قد يكون $r = (\$/\pounds) = ١,٩٠$ ، وفي هذه الحالة سيكون عليه أن يدفع فقط ١٩٠,٠٠٠ دولار أو ١٠,٠٠٠ دولار أقل مما كان يتوقع. ومع ذلك، فإن المستورد لديه ما يكفي ويشغل باله بالنسبة لعمله المتعلق بالاستيراد ولا ينقصه أن

يشغل باله أيضا بهذه المخاطر المرتبطة بالصرف الأجنبي. وكنتيجة لذلك، فإنه سيريد عادة أن يؤمن نفسه ضد احتمال حدوث ارتفاع فى سعر صرف الجنيه الاسترلىنى (أى زيادة فى السعر العاجل) فى خلال ثلاثة أشهر.

وبالمثل، المصدر الأمريكى الذى يتوقع أن يستلم مدفوعا قدره ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرلىنى، فى ثلاثة أشهر سيستلم فقط ١٩٠,٠٠٠ دولار (بدلا من ٢٠٠,٠٠٠ دولار التى كان يتوقعها على أساس السعر العاجل اليوم $R = (\$/\pounds) = 2$) إذا كان السعر العاجل فى ثلاثة أشهر هو $R = (\$/\pounds) = 1.90$. مرة أخرى، السعر العاجل قد يكون أعلى فى خلال ثلاثة أشهر مما هو اليوم حتى أن المصدر يتسلم أكثر مما كان يتوقع. ومع ذلك، فالمصدر، مثل المستورد، سيريد عادة أن يتجنب (بتكلفة صغيرة) مخاطر الصرف الأجنبى التى يواجهها.

مثال آخر، لمستثمر أمريكى يشتري جنيهات استرلينية بالسعر العاجل اليوم لكى يستثمر فى أذونات خزانة بريطانية لمدة ثلاثة أشهر تدفع سعر فائدة أعلى من أذونات الخزانة الأمريكية. ومع ذلك، وفى خلال ثلاثة أشهر، عندما يريد أن يحول الجنيهات الاسترلينية مرة أخرى إلى دولارات، فإن السعر العاجل قد يكون قد انخفض بقدر كاف ليمحو معظم الفائدة الأكثر المكتسبة على أذونات الخزانة البريطانية أو حتى قد تحدث خسارة.

إن ما تبينه هذه الأمثلة الثلاثة يوضح هو أنه حيثما يكون من الضرورى أداء أو استلام مدفوع بعملة أجنبية، فإنه تكون هناك مخاطرة صرف أجنبى، أو مايسمى «مركز مكشوف» Open position، لأن أسعار الصرف العاجلة تتقلب على مر الزمن. بوجه عام، رجال الأعمال يكونون متجنبون للمخاطر وسيريدون أن يتجنبوا أو يؤمنوا أنفسهم ضد مخاطر صرفهم الأجنبى (لاحظ أن المراجعة لاتتضمن أى

مخاطر صرف أجنبي حيث أن العملة تشتري بالسعر الأرخص في أحد المراكز النقدية ليعاد بيعها في الحال بالسعر الأعلى في مركز نقدي آخر). مخاطر الصرف الأجنبي تنشأ ليس فقط من معاملات تتضمن مدفوعات أو متحصلات مستقبلية بعملة أجنبية (مخاطر معاملات transaction exposure)، وإنما أيضاً من الحاجة إلى تقويم المخزون والأصول المحتفظ بها في الخارج بدلالة العملة المحلية للتضمنين في الميزانية الموحدة للمنشأة (مخاطر ترجمة أو محاسبية transaction or accounting exposure)، وفي تقدير القيمة بالعملة المحلية للأرباح المستقبلية للمنشأة (مخاطر اقتصادية economic exposure). وفيما يلي، سنركز على مخاطر المعاملات.

التغطية Hedging

التغطية تشير إلى تجنب مخاطر الصرف الأجنبي، أو تغطية مركز مكشوف بعملة أجنبية. على سبيل المثال، المستورد في المثال السابق يمكن أن يقترض ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرليني بسعر الصرف العاجل الحاضر وقدره $2 = (\$/\pounds)$ ويترك هذا المبلغ مودعاً في أحد البنوك (ليكسب فائدة) لمدة ثلاثة أشهر، عندما يستحق مدفوعه. بعمل هذا، فإن المستورد يتجنب خطر احتمال أن يكون سعر الصرف العاجل في خلال ثلاثة أشهر أعلى من السعر العاجل اليوم، وأنه سيكون عليه أن يدفع أكثر من ٢٠٠,٠٠٠ دولار لوارداته. تكلفة تأمين نفسه ضد مخاطر الصرف الأجنبي بهذه الطريقة هي الفرق الموجب بين سعر الفائدة الذي يكون عليه أن يدفعه على قرضه البالغ ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرليني وسعر الفائدة الأدنى الذي يكسبه على وديعته وقدرها ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرليني. وبالمثل، يستطيع المصدر أن يقترض ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرليني اليوم، ويقوم بمبادلة هذا المبلغ

مقابل ٢٠٠,٠٠٠ دولار بالسعر العاجل اليوم وقدره $r = (\$/\pounds) = ٢$ ، ويقوم بإيداع الـ ٢٠٠,٠٠٠ دولار في أحد البنوك ليكسب فائدة. بعد ثلاثة أشهر، المصدر سيسدد قرضه البالغ ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرليني بدفع الـ ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرليني التي يتسلمها. تكلفة تجنب مخاطر الصرف الأجنبي بهذا الأسلوب تكون، مرة أخرى، مساوية للفرق الموجب بين سعر فائدة الاقتراض و سعر فائدة الابداع.

ومع ذلك، فإن تغطية مخاطر الصرف الأجنبي في السوق العاجلة كما هو موضح عاليه لها عيب خطير جداً. فرجل الأعمال أو المستثمر يجب أن يقترض أو يربط (بجمد) أمواله الشخصية لمدة ثلاثة أشهر. لتجنب هذا، فإن التغطية عادة ما تتم في السوق الآجلة، حيث لا يلزم اقتراض أو تجميد أموال. وهكذا، يستطيع المستورد أن يشتري جنيهات استرلينية شراء أجل للتسليم (والدفع) بعد ثلاثة أشهر بالسعر الآجل لثلاثة أشهر اليوم. فإذا كان الجنيه الاسترليني هو بعلاوة آجلة لمدة ثلاثة أشهر ٧.٤ في السنة، فإنه سيكون على المستورد أن يدفع ٢٠٢,٠٠٠ دولار في ثلاثة أشهر مقابل الـ ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرليني التي يحتاجها ليدفع عن وارداته. لذلك، فإن تكلفة التغطية ستكون : ٢,٠٠٠ دولار (٧.١ من ٢٠٠,٠٠٠ دولار للثلاثة أشهر).

وبالمثل، يستطيع المصدر أن يبيع جنيهات استرلينية بيعاً آجلاً للتسليم (والدفع) بعد ثلاثة أشهر بالسعر الآجل لثلاثة أشهر اليوم، توقعاً بأنه سيتسلم المدفوع وقدره ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرليني مقابل صادراته. وحيث أنه لم يحدث تحويل لأموال حتى تمر ثلاثة أشهر، فإن المستورد لن يحتاج لأن يقترض أو يجمد أمواله الشخصية الآن. فإذا كان الجنيه الإسترليني هو بخصم أجل لثلاثة أشهر ٧.٤

فى السنة، فإن المصدر سىحصل فقط على ١٩٨.٠٠٠ دولار مقابل الـ ١٠٠.٠٠٠ جنيه استرلىنى التى سىلمها بعد ثلاثة أشهر. ومن ناحية أخرى، إذا كان الجنيه الاسترلىنى هو بعلالة آجلة 7٤ فى السنة، فإن المصدر سىتسلم ٢٠٢.٠٠٠ دولار بعد ثلاثة أشهر بالتأكىء عن طرىق التغطىة.

فى عالم ملى بعمء تأكء الصرىف الأجنبى، مقءرة التجار والمستثمرىن على التغطىة تسهل بشءة التءقء الدولى للتجارة والاستثمارات. بءون التغطىة سىكون هناك تءققاء رؤوس أموال أصغر، تجارة وتخصص فى الاتءاج أقل، وفوائء أصغر من التجارة. لاءظ أن المنشأة الكبىرة، مثل الشركة متعءءة الجنسىة، التى بكون علىها أن تءفع وتسلم عءء كبىر من المءقوعات بنفس العملة الأجنبية فى نفس الوقت فى المستقبل آءءاج فقط لتغطىة صافى مركزها المكشوف. وبالمثل، البنك بكون له مركز مكشوف فقط بمقءار صافى رصىءه عن المءقوعات والمآحصلاآ المستقبلىة المتعاقء علىها فى كل عملة أجنبىة فى كل تارىخ مستقبل. البنك بقفل أكبر قءر ممكء من مركزه المكشوف بالتعامل مع البنوك الأخرى (عن طرىق سماءرة الصرىف الأجنبى)، وقء بغطى الباقى فى سوق الصرىف العاآل.

المضاربة Speculation

المضاربة هى عكس التغطىة. فعلى آىن أن المغطى Hedger سعى إلى تغطىة مخاطر صرىف أجنبى، فإن المضارب بقبل وآتى سعى إلى تعرض نفسه لمخاطر صرىف أجنبى، أو لمركز مكشوف بعملة أجنبىة، على أمل أن بآقق ربحا. فإذا توقع المضارب بصدق التفىىرات المستقبلىة فى أسعار الصرىف العاآل، فإنه بآقق ربح؛ وآلاف ذلك فإنه بآآمل آسارة. وكما فى حالة التغطىة، المضاربة بمكن أن آآء فى سوق الصرىف العاآل أو الآآل - عاءة فى السوق الآآل. إننا نبءأ بفحص المضاربة فى السوق العاآل.

إذا كان مضارباً يعتقد أن السعر العاجل لعملة أجنبية معينة سيرتفع، فإنه يمكنه أن يشتري العملة الآن ويحتفظ بها كوديعة في بنك ليعيد بيعها فيما بعد. فإذا كان المضارب صحيحاً، وارتفع السعر العاجل فعلاً، فإنه يكسب ربح على كل وحدة من العملة الأجنبية مساو للفرق بين السعر العاجل الأدنى السابق الذي اشترى على أساسه العملة الأجنبية والسعر العاجل الأعلى التالي الذي يعيد على أساسه بيعها. وإذا كان المضارب مخطئاً وانخفض السعر العاجل بدلاً من ذلك، فإنه يتحمل خسارة لأنه يجب أن يعيد بيع العملة الأجنبية بسعر أدنى من سعر الشراء.

ومن ناحية أخرى، إذا اعتقد المضارب أن السعر العاجل سينخفض، فإنه يقترض العملة الأجنبية لمدة ثلاثة أشهر، وفي الحال يستبدلها بعملة محلية بالسعر العاجل السائد، ويودع العملة المحلية في بنك ليكسب فائدة. بعد ثلاثة أشهر، إذا كان السعر العاجل على العملة الأجنبية أدنى، كما توقع، فإنه يكسب ربحاً عن طريق شراء العملة (ليسد قرضه بالصرف الأجنبي) بالسعر العاجل الأدنى. (بطبيعة الحال، لكي يكسب المضارب ربح، فإن السعر العاجل الجديد يجب أن يكون أدنى من السعر العاجل السابق بقدر كاف لكي يتغلب أيضاً على احتمال ارتفاع سعر الفائدة المدفوع على القرض بالعملة الأجنبية عن سعر الفائدة الودیعة بالعملة المحلية). وإذا كان السعر العاجل في ثلاثة أشهر أعلى بدلاً من أن يكون أدنى، فإن المضارب يتحمل خسارة.

في كلا المثالين السابقين، المضارب يعمل في سوق الصرف العاجل وإما أن يكون عليه أن يربط أمواله الشخصية أو أن يكون عليه أن يقترض ليضارب. إنه لتجنب هذا العيب الخطير أن المضاربة، مثل التغطية، عادة ما تتم في السوق الآجلة. على سبيل المثال، إذا كان المضارب يعتقد أن السعر العاجل لعملة أجنبية

معينة سيكون أعلى في خلال ثلاثة أشهر من سعرها الآجل الحالي لثلاثة أشهر، فإنه يشتري قدر معين من العملة الأجنبية شراء آجل للتسليم (والدفع) بعد ثلاثة أشهر. وبعد ثلاثة أشهر، إذا كان صحيحاً، فإنه يتسلم العملة الأجنبية بالسعر الآجل الأدنى المتفق عليه ويعيد بيعها في الحال بالسعر العاجل الأعلى، ومن ثم يحقق ربح. بطبيعة الحال، إذا كان المضارب مخطئاً وكان السعر العاجل بعد ثلاثة أشهر أدنى من السعر الآجل المتفق عليه، فإنه يتحمل خسارة. في أى حال، لا يتم دفع أو استلام عملة حتى تنتهى الثلاثة أشهر (فيما عدا هامش الضمان العادى 10٪ الذى يلزم أن يدفعه المضارب في وقت توقيع العقد الآجل).

كمثال آخر، افترض أن السعر الآجل لثلاثة أشهر على الجنيه الاسترليني هو $FR = (\$/\pounds) = 2.02$ ، وأن المضارب يعتقد أن السعر العاجل للجنيه الإسترليني في ثلاثة أشهر سيكون $SR = (\$/\pounds) = 1.98$. فإنه عندئذ يبيع جنيهات استرلينية بيع آجل للتسليم بعد ثلاثة أشهر. وبعد ثلاثة أشهر، إذا كان صحيحاً وكان السعر العاجل في الحقيقة كما توقع، فإنه يشتري جنيهات استرلينية في السوق العاجل على أساس $SR = (\$/\pounds) = 1.98$ ويعيد بيعها في الحال ليوفى بعقده الآجل بالسعر الآجل المتفق عليه وقدره $2.02 \$$ للجنيه، وبالتالي يكسب ربح قدره 4 سنت للجنيه. وإذا كان السعر العاجل بعد ثلاثة أشهر هو بدلاً من ذلك $SR = (\$/\pounds) = 2$. فإن المضارب يكسب فقط 2 سنت للجنيه. وإذا كان السعر العاجل بعد ثلاثة أشهر هو $2.02 \$$ للجنيه، فإنه لا يكسب شيئاً. أخيراً، إذا كان السعر العاجل بعد ثلاثة أشهر أعلى من السعر الآجل الذى باع على أساسه الجنيهات الآجلة، فإن المضارب يتحمل خسارة عن كل جنيه مساوية للفرق بين السعرين.

وعندما يشتري مضارباً عملة أجنبية في السوق العاجل أو الآجل، توقعاً بإعادة

يبيعها بسعر عاجل أعلى في المستقبل، فإنه يقال أنه يتخذ لنفسه مركزاً دائماً long position في العملة. (أى تكون له حقوق جارية صافية بعملة أجنبية). ومن ناحية أخرى، عندما يقترض أو يبيع ببيع أجل عملة أجنبية توقعاً بشرائها بسعر أدنى في المستقبل ليسدد قرضه بالصرف الأجنبي أو يوفى بعقد يبعه الآجل فإنه يقال أن المضارب يتخذ لنفسه مركزاً مدينياً short position (أى أنه يبيع الآن ما ليس لديه الآن - وبالتالي تكون عليه التزامات جارية صافية بعملة أجنبية).

والمضاربة يمكن أن تكون مسببة للاستقرار stabilizing أو مسببة للاضطراب : destabilizing

المضاربة المسببة للاستقرار تشير إلى شراء عملة أجنبية عندما ينخفض السعر المحلي للعملة الأجنبية (أى سعر الصرف) أو يكون أصلاً منخفضاً، توقعاً بأنه سيرتفع حالاً، ومن ثم تؤدي إلى ربح، أو أنها تشير إلى بيع العملة الأجنبية عندما يرتفع سعر الصرف أو يكون أصلاً مرتفعاً، توقعاً بأنه سينخفض حالاً. المضاربة المسببة للاستقرار تُلطف من حدة التقلبات في أسعار الصرف على مر الوقت وتنجز وظيفة نافعة.

ومن الناحية الأخرى، المضاربة المسببة للاضطراب تشير إلى بيع عملة أجنبية عندما ينخفض سعر الصرف أو يكون أصلاً منخفضاً، توقعاً بأنه سينخفض حتى أكثر في المستقبل، أو شراء عملة أجنبية عندما يرتفع سعر الصرف أو يكون أصلاً مرتفعاً، توقعاً بأنه سيرتفع حتى أكثر في المستقبل. وهكذا، فالمضاربة المسببة للاضطراب تعمق حدة التقلبات في أسعار الصرف على مر الوقت ويمكن أن تكون معطلة جداً للتدفق الدولي للتجارة والاستثمارات. وما إذا كانت المضاربة هي مبدئياً مسببة للاستقرار أو مسببة للاضطراب هي مسألة في غاية الأهمية، التي

سنعود إليها في الفصل الأخير، عندما نحلل بعمق تشغيل نظام سعر الصرف المرن وعندما نقارن تشغيل نظام سعر الصرف المرن، مع ذلك الخاص بنظام سعر الصرف الثابت. بوجه عام، إنه يعتقد أنه في ظل الظروف «العادية» المضاربة تكون مسببة للاستقرار، ونحن نفترض هذا هنا.

٥-١١ : مراجعة الفائدة Interest Arbitrage

مراجعة الفائدة تشير إلى التدفق الدولي لرؤوس الأموال السائلة قصيرة الأجل لكسب عائد أعلى في الخارج. مراجعة الفائدة يمكن أن تكون مغطاة أو غير مغطاة.

مراجعة الفائدة غير المغطاة

حيث أن تحويل الأموال إلى الخارج للاستفادة من أسعار الفائدة الأعلى في المراكز النقدية الأجنبية يتضمن تحويل العملة المحلية إلى عملة أجنبية لعمل الاستثمار، وإعادة التحويل فيما بعد للأموال (زائداً الفائدة المكتسبة) من العملة الأجنبية إلى العملة المحلية في وقت الاستحقاق، فإن العملية تنطوي على مخاطر صرف أجنبي نظراً لانخفاض القيمة depreciation المحتمل للعملة الأجنبية خلال فترة الاستثمار. فإذا ما تم تغطية مثل هذه المخاطر للصرف الأجنبي، فإنه يكون لدينا مراجعة فائدة مغطاة، وخلاف ذلك، يكون لدينا مراجعة فائدة غير مغطاة وحتى بالرغم من أن مراجعة الفائدة عادة ما تكون مغطاة، فإننا نبدأ بفحص مراجعة الفائدة المغطاة الأبسط.

افترض أن سعر الفائدة على أذون الخزانة لثلاثة أشهر هو ٧.١٠ على أساس سنوي في نيويورك و ٧.١٤ في لندن. إنه قد يكون من المجزى عندئذٍ لمستثمر أمريكي أن يستبدل دولارات مقابل جنيهات استرلينية بسعر الصرف العاجل

الجارى وشراء أذونات خزانة بريطانية ليكسب الـ 1٪ زيادة فى سعر الفائدة لثلاثة أشهر. وعندما تستحق أذونات الخزانة البريطانية، فإن المستثمر الأمريكى قد يرغب فى أن يستبدل الجنيهات التى استثمرها زائداً الفائدة التى كسبها مرة ثانية إلى دولارات. ومع ذلك، وفى ذلك الوقت، قد يكون الجنيه قد انخفض فى القيمة depreciated حتى أنه سيحصل على قدر أقل من الدولارات لكل جنيه عما دفعه. فإذا كان الجنيه قد انخفض فى القيمة بمقدار $\frac{1}{4}$ من 1٪ خلال فترة الاستثمار المقدرة بثلاثة أشهر، فإن المستثمر الأمريكى يكسب فقط حوالى $\frac{1}{4}$ من 1٪ من استثماره الأجنبى (الفائدة الأكثر بمقدار 1٪ التى يكسبها ناقصاً الـ $\frac{1}{4}$ من 1٪ التى يخسرها من انخفاض قيمة الجنيه). وإذا انخفضت قيمة الجنيه بمقدار 1٪ خلال فترة الثلاثة أشهر، فإن المستثمر الأمريكى لا يكسب شيئاً، وإذا انخفضت قيمة الجنيه بأكثر من 1٪، فإن المستثمر الأمريكى يخسر. بطبيعة الحال، إذا ارتفعت قيمة الجنيه، فإن المستثمر الأمريكى يكسب أكثر من كلاً من الفائدة الأكثر التى يكسبها ومن ارتفاع قيمة الجنيه الاستراتيجى.

مراجعة الفائدة المغطاة

المستثمرون لأموال قصيرة الأجل فى الخارج عادة ما يرغبون فى أن يتجنبوا مخاطر الصرف الأجنبى، لذلك، فإن مراجعة الفائدة عادة ما تكون مغطاة. لعمل هذا، فإن المستثمر يقوم باستبدال العملة المحلية بالعملة الأجنبية بسعر الصرف العاجل الجارى لكى يشتري أذونات الخزانة الأجنبية، وفى نفس الوقت يقوم بعمل بيع آجل للقدر من العملة الأجنبية الذى يستثمره زائداً الفائدة التى سيكسبها بحيث يتطابق موعده مع استحقاق استثماره الأجنبى. وهكذا، فمراجعة الفائدة المغطاة تشير إلى الشراء العاجل للعملة الأجنبية لعمل الاستثمار والبيع

الآجل الآنى المعروض للعملة الأجنبية لتغطية مخاطر الصرف الأجنبى . وعندما تستحق أذونات الخزنة، يستطيع المستثمر عندئذ إن يحصل على عملة محلية مساوية للاستثمار الأجنبى زائداً الفائدة المكتسبة بدون مخاطر صرف أجنبى . وحيث أن العملة ذات سعر الفائدة الأعلى عادة ما تكون بخصم آجل، فإن العائد الصافى على الاستثمار يكون تقريباً مساوياً لفارق الفائدة الموجب المكتسب فى الخارج ناقصاً الخصم الآجل على العملة الأجنبية . هذا الخفض فى المكاسب يكون هو تكلفة التأمين ضد أخطار الصرف الأجنبى .

كتصوير، دعنا نستمر فى مثالنا السابق حيث سعر الفائدة على أذون الخزنة لثلاثة أشهر هو ١٠٪ فى السنة فى نيويورك و ١٤٪ فى لندن، وافترض أن الجنيه الأسترلنى يكون بخصم آجل لثلاثة أشهر قدره ١٪ فى السنة . للدخول فى عملية مراجعة فائدة مغطاة، يجب على المستثمر الأمريكى أن يستبدل دولارات مقابل جنيهات أسترلنية بسعر الصرف الجارى (لشراء أذونات الخزنة البريطانية) وفى نفس الوقت يبيع ببيع آجل كمية من الجنيهات الأسترلنية مساوية للقدرة المستثمر زائداً الفائدة التى سيكسبها بالسعر الآجل الجارى . حيث أن الجنيه الإسترلنى هو بخصم آجل ١٪ فى السنة، فإن المستثمر الأمريكى يخسر $\frac{1}{4}$ من ١٪ على معاملة الصرف الأجنبى ليفضى مخاطر صرفه الأجنبى للثلاثة أشهر . مكسبه الصافى يكون هكذا الـ ١٪ فائدة أكثر التى يكسبها للثلاثة أشهر ناقصاً الـ $\frac{1}{4}$ من ١٪ التى يخسرها على معاملة الصرف الأجنبى، أو $\frac{3}{4}$ من ١٪ .

ومع ذلك، مع استمرار مراجعة الفائدة المغطاة، فإن إمكانية الكسب تتناقص حتى تنمحي بالكامل . هذا يحدث لسببين . أولاً، عندما تحول الأموال من نيويورك إلى لندن، فإن سعر الفائدة يرتفع فى نيويورك (طالما أن عرض الأموال فى نيويورك

يتناقص) وينخفض في لندن (طالما أن عرض الأموال في لندن يزداد). وكنتيجة لذلك، فإن فارق الفائدة الموجب لصالح لندن يتناقص. ثانياً، شراء الجنيهات الاسترلينية في السوق العاجل للصرف الأجنبي يرفع السعر العاجل، ويبيع الجنيهات الاسترلينية في السوق الآجل للصرف الأجنبي يخفض السعر الآجل. وهكذا، فإن الخصم الآجل على الجنيه الاسترليني (أى الفرق الموجب بين السعر العاجل والسعر الآجل) يزداد. ومع تناقص فارق الفائدة الموجب لصالح لندن وازدياد الخصم الآجل على الجنيه الاسترليني، فإن الكسب الصافي ينخفض لكلا السبيين حتى يصبح فى النهاية صفراً. عندئذ يقال أن الجنيه يكون «بتعادل فائدة» interest parity. هنا، فارق الفائدة الموجب لصالح المركز النقدي الأجنبي يكون مساوياً للخصم الآجل على العملة الأجنبية (كلاهما معبراً عنه على أساس سنوى). فى العالم الحقيقى، يلزم عادة مكسب صافى يوازى على الأقل $\frac{1}{4}\%$ فى السنة ليحفز الأموال على أن تتحرك دولياً فى ظل مراجعة الفائدة المغطاة.

وإذا كان الجنيه الاسترليني بدلاً من ذلك بعلاوة آجلة، فإن الكسب الصافى للمستثمر الأمريكى سيكون مساوياً للفائدة الأكثر المكتسبة للثلاثة أشهر زائداً العلاوة الآجلة على الجنيه للثلاثة أشهر. ومع ذلك، مع استمرار مراجعة الفائدة المغطاة، يتناقص فارق الفائدة الموجب لصالح لندن (كما أوضحنا سابقاً) وهكذا تفعل العلاوة الآجلة على الجنيه الاسترليني حتى تصبح خصم آجل وينمى كل المكسب مرة أخرى. وهكذا، فالسعر العاجل والآجل على إحدى العملات يرتبطان لارتباطاً وثيقاً عن طريق مراجعة الفائدة المغطاة.

هذه العلاقات يمكن أن تلخص جبرياً. افترض أن F ، فـ f هى أسعار الفائدة السنوية الوطنية والأجنبية على الأوراق المالية المناظرة، R هى السعر الآجل

للعلمة الأجنبية (معبراً عنه بدلالة عدد الوحدات من العملة الوطنية للوحدة الواحدة من العملة الأجنبية). ر. هى السعر العاجل للعملة الأجنبية (معبراً عنه بالمثل)، ن هى وقت استحقاق العقد الآجل (معبراً عنه بالأيام). بوجه عام، ستساب أموال الاستثمار الوطنية للخارج للاستثمار فى أوراق مالية أجنبية حيثما تكون :

$$F - F_j = \left[\frac{(r - r_j)}{r} \right] \frac{360}{n}$$

وسيكون إنسياب الأموال للداخل حيثما تنعكس المتباعدة، أى حيثما تكون :

$$F - F_j > \left[\frac{(r - r_j)}{r} \right] \frac{360}{n}$$

ولن تنساب أية أموال حيثما يكون فرق الفائدة الصريح مساو بالضبط لسعر الفائدة الضمنى على استخدام الصرف الآجل، أى حيثما تكون.

$$F - F_j = \left[\frac{(r - r_j)}{r} \right] \frac{360}{n}$$

هذا هو شرط توازن مراجعة الفائدة. إنه يعرف «بتعادل الفائدة» Interest Parity. إنه يبين أن هناك علاقة وثيقة بين الخصم أو العلاوة الآجلة على إحدى العملات بدلالة الأخرى، والفرق بين أسعار الفائدة فى بلدين. ويقال أن سعر الصرف الآجل يكون عند «تعادل فائدة» حيثما يكون فرق الفائدة والخصم أو العلاوة الآجلة متساويان. وفى الحقيقة هناك ميل واضح للتعادل لأن يحدث. والقوة التى تولد مثل هذا الميل، هى بوضوح مراجعة الفائدة نفسها.

فعلى سبيل المثال، افترض أن الخصم الآجل على الاسترليني يكون أكبر من فرق الفائدة الموجب لصالح لندن. فاستجابة للحافز لنقل أموالهم قصيرة الأجل إلى نيويورك، سيدفع مراجعو الفائدة بالسعر العاجل للدولار إلى أعلى وبالسعر الآجل إلى أدنى، وكنتيجة لذلك فإن العلاوة الآجلة على الدولار ستضيق وتتجه نحو

التعادل مع الفرق بين أسعار الفائدة، فينشأ ميل واضح نحو تعادل الفائدة. هذه هي الطريقة العادية التي يحدث بها التعادل، فالفارق بين السعر العاجل والسعر الآجل يتكيف للاختلافات الدولية في أسعار الفائدة. ولكن إذا كانت حركة الأموال عبر الحدود كبيرة بدرجة كافية، فإن فرق الفائدة نفسه قد يتأثر، فالعلاقة بين الفرق بين أسعار الفائدة والخصم أو العلاوة الآجلة على الصرف الآجل هي في الحقيقة علاقة متبادلة. مرة ثانية، هذا يؤكد الدور الحيوى الذى يلعبه مراجحو الفائدة فى توحيد أسواق النقد والمال التى تكون مختلفة مكانياً.

ومراجعو الفائدة يلعبون دوراً حيوياً أيضاً فى توحيد أسواق النقد والمال التى يكون مختلفة وقتياً. فمن طريق إقامة توازن آتى فى جميع الأسواق الآجلة، فإن مراجحو الفائدة يزودون الميكانيكية التى بواسطتها تجعل أسواق الصرف العاجل ومختلف أسواق الصرف الآجل واحدة فى معنى اقتصادى. وهم ينجزون هذا عادة بواسطة الشكل المألوف لمراجعة الفائدة المغطاة الذى يتضمن شراء عاجل وبيع آجل فى نفس الوقت لإحدى العملات.

فى العالم الحقيقى، غالباً ما تشاهد هوامش مراجعة فائدة مغطاة كبيرة لفترات طويلة. السبب فى هذا ليس هو بالضرورة أن مراجعة الفائدة المغطاة لا تعمل. بدلا من ذلك، إنه من المحتمل أن تكون نتيجة لقوى أخرى فى العمل لم تأخذها النظرية البحتة لمراجعة الفائدة المغطاة فى حساباتها. بعضا من هذه القوى الأخرى هى اختلاف معدلات النمو الحقيقى ما بين الدول؛ الاختلاف فى نمو عرضها النقدى، والاختلافات فى التوقعات، فى تفضيل السيولة، فى معدلات التضخم، وفى السياسات المالية والنقدية. نقص المعلومات الكافية والقيود الحكومية على تدفقات رؤوس الأموال الدولية قصيرة الأجل يمكن أيضا أن تكون مشغولة أحيانا عن وجود هوامش مراجعة فائدة مغطاة كبيرة.

أخيراً، يجب أن نتذكر أن وراء منحنيات طلب وعرض الصرف الأجنبي ليس فقط التجار والمستثمرين (كما أوضحنا في قسم ١١-٢) وإنما أيضاً المغفلون Hedgers، والمضاربون، ومراجحو الفائدة (كما تم توضيحه في هذا القسم وقسم ١١-٣). الحكومات أيضاً تعمل في أسواق الصرف الأجنبي في نطاق كلا من وظيفتها العادية لعمل واستلام مدفوعات أجنبية (مثل للمعونة الاقتصادية والمصرفيات العسكرية في الخارج، للاحتفاظ بالسفارات في الخارج، إلخ...) وجهودها للتأثير على مستوى وتحركات أسعار الصرف كما سنرى حالا في قسم تالٍ. إنها كل هذه القوى معا هي التي تحدد أسعار الصرف عند تقاطع منحيا طلب وعرض الدولة الكليين على كل عملة أجنبية في ظل نظام سعر الصرف المرن (من النوع الجارى العمل به اليوم).

١١-٦ : تثبيت ميزان المدفوعات

تلعب المضاربة والمراجعة دورا مهماً في عملية تصحيح adjustment ميزان المدفوعات. مشكلة التصحيح، هي أن توفق الاختلافات ما بين الطلب والعرض التلقائيان autonomous للصرف الأجنبي عند سعر صرف معين. مثل هذه الاختلافات عادة ما تكون عادية في سوق ديناميكية، حيث تكون الظروف دائمة التغير. في الواقع، في معنى قصير الأجل، مثل هذه الاختلافات تحدث طول الوقت. إنها فقط نادراً نسبياً ما تؤدي إلى صعوبات مدفوعات طويلة الأجل من أية عواقب، لأنه في معظم الحالات، تعمل المراجعة والمضاربة تقريباً تلقائياً لتعويض الاختلافات المؤقتة ما بين طلب وعرض الصرف الأجنبي، ومن ثم لتثبيت ميزان المدفوعات. هذا ليس من الضروري أن يكون هو النية المقصودة للمراجحين أو المضاربين، إنه فقط قد حدث أن كان متصادفاً مع هدفهم الرئيسي، ألا وهو بطبيعة الحال تحقيق ربح. تأثيرهم هو أن يساعدوا على استقرار أو ثبات المدفوعات : الضغوط المؤقتة على سعر الصرف تزال بواسطة تحركات لرؤوس أموال قصيرة الأجل في سوق الصرف الأجنبي.

على سبيل المثال، افترض أن فائضاً فجائياً في المدفوعات على المتحصلات يسبب عجزاً في ميزان المدفوعات البريطاني. انخفاض في السعر العاجل للجنه الاسترليني. فإذا كان المضاربون مقتنعون بأن العجز مؤقت، فإنهم قد يشترون جنيهات عاجلة توقعاً بارتفاع السعر في المستقبل. هذا يولد تدفق مباشر للدخل لرؤوس أموال قصيرة الأجل - أى أن زيادة الطلب على الاسترليني تعوض مباشرة فائض العرض المبدئي وتدعم سعر الصرف. وبالتبادل، قد يشتري المضاربون استرليني آجل. في الحقيقة، هذا هو مسلكهم الأكثر احتمالاً، طالما أنه (كما قلنا) تكاليف الفائدة الأكثر للمضاربة يمكن تجنبها بالعمل في سوق الصرف الآجل. حقيقة عندما يعمل المضاربون في السوق الآجل، فإنه لا تكون لهم حاجة لأن يحركوا أية أموال في الحال إلى استرليني، لذلك، فإنهم لا يزودون أى تعويض مباشر لفائض العرض من الجنيهات الاسترلينية. ولكنهم يزودون تعويضاً غير مباشر، عن طريق تشجيع تحركات مناسبة لأموال المراجعة. فالمشتريات الآجلة للاسترليني تدفع بالسعر الآجل للاسترليني إلى أعلى. هذا يفترض أن السعر الآجل كان من قبل عند «تعادل فائدة» مقابل الدولار. ومع كون السعر العاجل هو بالفعل أدنى، فإنه تخلق الآن «علاوة ذاتية» على الجنيه الاسترليني (أى أن الخصم على الاسترليني الآجل يكون أصغر من فارق الفائدة). مراجحو الفائدة يكونون قد أعطوا حافزاً متميزاً لنقل أموالهم إلى لندن، والتجار المراجحين Trader arbitrageurs يكونون قد أعطوا حافزاً مماثلاً لنقل مكان تمويل تجارتهم إلى نيويورك. الأمر المشترك لعملياتهم سيكون هو تدفق مباشر للدخل لرؤوس أموال قصيرة الأجل إلى بريطانيا مما يعمل على دعم السعر العاجل للاسترليني وإزالة العجز.

وبنفس الطريقة، الفائض المؤقت للمتحصلات على المدفوعات سيعوض offest بواسطة تدفق مباشر للخارج للأموال، حيث يبيع المضاربون الجنيه

الاسترليني بيع عاجل أو، بالتبادل، حيث يبيعون استرليني بيع آجل والمراجعون يستجيبون «للخصم الذاتي» الذي تم خلقه على الاسترليني (أى أن الخصم على الاسترليني الآجل يكون أكبر من فارق الفائدة).

وهكذا، فى حالات كثرة سوق الصرف الأجنبي تكون قادرة تماماً، فى الواقع، على تدبير نفسها managing itself. حركات رؤوس الأموال قصيرة الأجل، متدفقة استجابة لحوافز مراجعة أو مضاربة، تعمل بكفاءة لإزالة الضغوط النزولية فضلاً عن الصعودية على سعر الصرف. لسوء الخط، ليست كل الاختلالات تكون هكذا صغيرة أو مؤقتة. الكثير منها يكون ببساطة كبيراً جداً أو مداوماً Enduring بحيث لا يمكن أن يعوض offset عند سعر صرف معين بواسطة تدفقات لأموال خاصة. فى مثل هذه الحالات، السوق قد لا تكون قادرة على تدبير نفسها بدون صعوبات. التدخل الرسمى قد يكون ضرورى. وما إذا كان يتعين على السلطات النقدية أن تتدخل، ومتى، وكيف هى مسألة تحتاج لمناقشة أكثر.

فى بعض الحالات، الاختلالات قد تكون كبيرة أو مداومة لدرجة أنه عند سعر الصرف المعطى حركات رؤوس الأموال تكون قد بدأت فعلاً فى أن تتسبب فى اضطراب ميزان المدفوعات بدلاً من تثبيته. إنها تصبح «معاكسة». للتصوير، افترض أنه فى المثال الأول عاليه، المضاربون كانوا مقتنعين ليس بأن المعجز فى ميزان المدفوعات البريطانى يكون مؤقتاً وإنما بالأحرى بأنه يميز انتقال معاكس غير قابل للإعكاس إما لمنحى الطلب على أو لمنحى عرض الاسترليني. متوقعين انخفاضاً أكثر فى سعر الجنيه الاسترليني، فإنهم سيبيعون استرليني بيع عاجل، مولدين تدفق للخارج بدلاً من تدفق للدخول لرؤوس أموال قصيرة الأجل من

لندن. وبالإضافة إلى ذلك، إنهم سيبيعون استرليني بيع آجل، مشجعين تحرك للخارج بدلا منه للدخول لأموال المراجعة عن طريق خلق «خصم ذاتي» على الجنيه الإسترليني. هذين التصرفين معاً سيضيفان إلى الضغوط على السعر العاجل للاسترليني وعمقان عجز المدفوعات. أحداثاً مثل هذه غالباً ما تحدث. وعندما تحدث، وعندما يكون لأسباب أخرى من المرغوب فيه الإبقاء على سعر الصرف عند مستواه الجاري أو في نطاق مدى محدد، فإنه قد يكون هناك مبرراً قوياً للتدخل الرسمي في سوق الصرف الأجنبي.

الفصل الثانى عشر

سياسات الحكومة تجاه سوق الصرف الأجنبى

مقدمة

الفصل الثامن عرض التحليل الأساسى عن الكيفية التى يتم بها تبادل العملات وما الذى يبدو أنه يحدد سعر الصرف إذا تركت مسألة التحديد أساساً لقوى السوق. من أجل الأفضل أو الأسوأ، كثير من الحكومات لا تدع عادة السوق الخاص ليحدد سعر الصرف. بالأحرى، الحكومات لديها سياسات تجاه سوق الصرف الأجنبى فى شكل سياسات تجاه أسعار الصرف ذاتها، سياسات تجاه من الذى يسمح له بأن يستخدم السوق، أو كليهما.

مناقشتنا السابقة تقترح سبباً واحداً لماذ تتبع الحكومة مثل هذه السياسات. أسعار الصرف، إذا ما تركت لقوى السوق الخاصة، أحياناً تتقلب بدرجة كبيرة. إنها تميل لأن تشطح overshoot، وقد تتأثر أحياناً أيضاً بسياسة القطيع بين المستثمرين أو المضاربين. أسعار الصرف هى أسعار مهمة جداً - أنها يمكن أن تؤثر على كل مدى المعاملات الدولية للبلد. أحد أهداف السياسة الحكومية عندئذ يمكن أن تكون لتخفيض التغيرات فى أسعار الصرف.

الحكومات لديها غالباً أسباب أخرى لاتباع سياسات تجاه سوق الصرف الأجنبي. الحكومة قد تريد أن تبقى سعر صرف عملتها منخفضاً، تمنع ارتفاع قيمتها appreciation أو تشجع انخفاض قيمتها depreciation. هذا يفيد أنشطة أو مجموعات معينة في البلد، بما في ذلك مصدرى البلد والشركات المنافسة للواردات. أو في بيئة مختلفة، الحكومة قد تريد أن تفعل العكس : تبقى سعر صرف عملتها مرتفعاً، تمنع انخفاض القيمة أو تشجع ارتفاع القيمة. هذا يمكن أن يفيد أنشطة أو مجموعات أخرى - على سبيل المثال، مشتري الواردات. إنها يمكن أيضاً أن تستخدم كجزء من مجهود لخفض التضخم المحلي عن طريق استخدام الضغط التنافسي لأسعار الواردات المنخفضة. وبالإضافة إلى ذلك، سياسة الحكومة قد تعكس أهداف أخرى، نسبياً غير اقتصادية. الحكومة قد تعتقد أنها تدافع عن الكرامة القومية أو تشجع الكبرياء القومي عن طريق المحافظة على سعر صرف مستقر أو عملة قوية دولياً. التخفيض devaluation أو انخفاض قيمة العملة depreciation قد يخاف منه كدليل على غباء الحكومة في اختيار السياسات.

هذا الفصل له هدفين. أولاً، إنه يزود إطاراً لفهم مدى سياسات الحكومة الممكنة تجاه سوق الصرف الأجنبي. ثانياً، إنه يبدأ تحليل هذه السياسات، مركزاً على اقتصاديات الشراء والبيع الرسمي للعملات في السوق واقتصاديات القيود على من الذي يمكنه أن يستخدم السوق.

١١-١ : مظهرين ، مرونة سعر الصرف وقيود على الاستخدام

سياسات الحكومة تجاه سوق الصرف الأجنبي يمكن أن تنقسم إلى تلك السياسات التي تطبق مباشرة على سعر الصرف ذاته وتلك التي تحدد مباشرة

من الذى قد يستخدم سوق الصرف الأجنبى ولأى أغراض. بعض السياسات تعمل مباشرة على السعر (سعر الصرف)، بينما الأخرى تعمل مباشرة على الكمية (عن طريق الحد من مقدرة بعض الناس على استخدام سوق الصرف الأجنبى).

لقد رأينا هذا التمييز من قبل عندما كنا نفحص الرسوم الجمركية والحصص كشكلين لسياسات الحكومة تجاه الواردات. كما فى حالة الواردات، نتوقع أن أى سياسة واحدة لها تأثير على كلا من السعر والكمية فى السوق، حتى بالرغم من أن السياسة تكون تعمل مباشرة فقط على واحد من هذين. فالسياسة تجاه سعر الصرف تؤثر على كمية الصرف الأجنبى المتاجرة فى السوق، والسياسة التى تقيد الاستخدام لها تأثير على سعر الصرف.

سياسات الحكومة تجاه سعر الصرف ذاته عادة ما تصنف حسب مرونة سعر الصرف - مقدار التحرك فى سعر الصرف الذى تسمح به السياسة. فى أبسط العبارات، الحكومة تختار ما بين أسعار الصرف المرونة Floating والثابتة Fixed، بالرغم، كما سنرى، من أن الواقع غالباً ما يكون أغنى من هذا.

سياسات الحكومة يمكن أيضاً أن تقيد الوصول إلى سوق الصرف الأجنبى. أحد أنواع السياسة هى لا تقييد - كل واحد يكون حر فى أن يستخدم سوق الصرف الأجنبى. عملة البلد تكون قابلة للتحويل بالكامل إلى عملة أجنبية لكافة الاستعمالات، بالنسبة لكلا من التجارة فى السلع

والخدمات (معاملات الحساب الجارى) والأنشطة المالية الدولية (معاملات حساب رأس المال). النوع الآخر من السياسة هو الرقابة على الصرف **exchange control** - حكومة البلد تضع بعض القيود على استخدام سوق الصرف الأجنبى. فى الشكل المتطرف للرقابة على الصرف، كافة متحصلات الصرف الأجنبى (على سبيل المثال، المتحصلات الناتجة من المدفوعات الخارجية لصادرات الدولة) يجب أن تحول إلى السلطات النقدية للبلد. أى واحد يريد أن يحصل على صرف أجنبى يجب أن يطلبه من السلطات، التى تحدد عندئذ ما إذا كانت توافق على الطلب أم لا. الأشكال الأقل تطرفاً من الرقابة تحد من الوصول بالنسبة لبعض أنواع المعاملات، بينما تسمح بحرية الوصول بالنسبة لأنواع أخرى من المعاملات. على سبيل المثال، الحكومة قد تسمح باستخدام سوق الصرف الأجنبى لكافة المدفوعات عن الصادرات والواردات من السلع والخدمات، ولكن تضع حدود أو تستلزم الموافقة على المدفوعات المرتبطة ببعض (أو كل) الأنشطة المالية الدولية. فى هذه الحالة، عملة البلد تكون قابلة للتحويل بالنسبة للمعاملات الجارية، ولكن البلد يفرض شكل ما من القيود على رأس المال **Capital control**. مثال آخر لشكل أقل تطرفاً للتقييد هو حدود على استخدام سوق الصرف الأجنبى بالنسبة لمعاملات ترتبط بأنواع عريضة من الواردات، مثل السلع الاستهلاكية الكمالية.

٢-١١ : سعر الصرف المعووم Floating Exchange Rate

إذا كانت سياسة الحكومة تدع السوق يحدد سعر الصرف، فإن سعر الصرف يكون حراً فى الذهاب إلى حيثما يكون توازن السوق فى ذلك

الوقت. هذا الاختيار للسياسة Ploicy choice يتمخض عن تعويم نقى أو نظيف Clean float. عرض وطلب السوق تكون أنشطة خاصة (غير رسمية) فقط. فعندما ينتقل عرض وطلب السوق، فإن قيمة سعر الصرف المعلوم تتغير. التعويم النظيف هو الحالة المتطرفة للمرونة الكاملة.

حتى عندما تكون سياسة سعر الصرف للبلد هي أن تسمح بالمرونة عن طريقة تعويم السعر، الحكومة غالباً لا تكون مستعدة بأن تدع ببساطة السعر يذهب إلى حيثما يقوده العرض والطلب الخاصين. بالأحرى، الحكومة غالباً ما تحاول أن يكون لها تأثير مباشرة على السعر عن طريق التدخل الرسمى. أى أن السلطات النقدية تدخل سوق الطرف الأجنبى لشراء أو بيع عملة أجنبية (فى مقابل العملة المحلية). عن طريق هذا التدخل، الحكومة تأمل فى تغيير هيئة (شكل) العرض والطلب، وبالتالي تؤثر على القيمة التوازنية لسعر الصرف - السعر الذى يصفى السوق. هذا المدخل للسياسة Policy approach - سعر الصرف الذى يكون عادة معوماً (أو مرناً) ولكن مع استعداد الحكومة للتدخل لمحاولة التأثير على سعر السوق - تسمى تعويم مدار managed float (إذا كنت متفائلاً optimist بشأن مقدرة الحكومة) أو تعويم قذر dirty float (إذا كنت متشائماً). غالباً الحكومة تحاول أن «تنحى أمام الربح» لتلطف التحركات فى السعر المعلوم. على سبيل المثال، إذا كانت قيمة سعر الصرف لعملة البلد آخذة فى الارتفاع (وتلك الخاصة بالعملة الأجنبية آخذة فى الانخفاض)، عندئذ السلطات تتدخل لشراء عملة أجنبية (وتبيع عملة محلية). إنها تأمل فى أن التدخل والعرض الأكثر للعملة المحلية يمكن أن يبطئ أو يوقف الارتفاع فى قيمة عملتها (أو، بالتناظر، أن

الطلب الأكثر على العملة الأجنبية يمكن أن يبطئ أو ويوقف انخفاضها).
الفعالية الفعلية للتدخل محل جدل. وبالرغم من ذلك، معظم الحكومات
التي تختار سياسة لسعر الصرف الموعوم تعمل أيضاً على إدارة التعويم إلى حد
ما.

١١-٢ سعر الصرف الثابت Fixed Exchange Rate

إذا كانت الحكومة تختار سياسة لسعر الصرف الثابت، عندئذ الحكومة
تحدد سعر الصرف الذي تريده. غالباً، بعض المرونة يسمح بها في نطاق مدى
يسمى band، حول هذا السعر الثابت المختار (يسمى سعر التعادل par value
أو السعر المركزي central value). وبالرغم من ذلك، المرونة عادة ما تكون
محدودة أكثر مما كان سيحدث لو أن الحكومة بدلاً من ذلك كانت تسمح
بسعر موعوم.

في تنفيذ اختيارها لسعر الصرف الثابت، الحكومة تواجه بالفعل ثلاث
أسئلة رئيسية محددة: إلى ماذا تثبت الحكومة قيمة عملتها؟ متى أو كم مرة
يغير البلد قيمة سعره الثابت؟ كيف تدافع الحكومة عن القيمة الثابتة ضد
أي ضغوط سوقية تدفع نحو قيمة أخرى لسعر الصرف؟

إلى ماذا تثبت ؟

السعر الثابت يعني أن قيمة عملة البلد تكون مثبتة إلى شيء ما آخر،
ولكن ماهو هذا الشيء الآخر ؟ كما سنرى فيما بعد في الفصل الحادى
عشر، الإجابة من حوالى قرن مضى كانت هى أن تثبت إلى الذهب. إذا

كانت بلاداً عديدة جميعها تثبت قيمة عملاتها إلى قدر معين من الذهب، عندئذ المراجعة تضمن أن أسعار الصرف بين العملات ستكون أيضاً ثابتة عند الأسعار المتضمنة بواسطة قيمتها الذهبية. أى أن العملات التى تكون مربوطة إلى نفس الشيء (مثل الذهب) تكون كلها مربوطة إلى بعضها البعض. من حيث المبدأ، أى سلعة أخرى أو مجموعة أخرى من السلع يمكن أن تخدم نفس الغرض - قاعدة الذهب هى مثال واحد للفكرة الأعرض لقاعدة سلعية.

البلد يمكنه أن يثبت قيمة عملته إلى عملة أخرى بدلاً منه إلى سلعة. منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، بلاداً كثيرة قد قامت غالباً بتثبيت قيمة عملاتها إلى الدولار الأمريكى. أى عملة مفردة أخرى يمكن أن تستخدم لنفس الغرض.

أو، البلد يمكنه أن يختار أن يثبت قيمة عملته ليس إلى عملة واحدة أخرى وإنما إلى القيمة المتوسطة لعدد من العملات الأخرى. لماذا سيختار أن يثبت إلى مثل هذه «السلة» من العملات الأخرى؟ المنطق هو نفسه كذلك المتعلق بتنويع محفظة الأوراق المالية (أو لا تضع كل بيضك فى سلة واحدة). إذا قام البلد بتثبيت عمله إلى عملة واحدة أخرى، عندئذ أنه سيركب مع هذه العملة الأخرى إذا كانت قيمة العملة الأخرى تتعرض لتغيرات حادة مقابل عملة أى بلد ثالث. التثبيت إلى سلة من العملات بلطف هذا الأثر، من حيث أن القيمة المتوسطة تكون قد أقيمت مستقرة.

ماهى سلة العملات التى قد يثبت البلد عملته إليها؟ هناك سلة جاهزة الصنع - حقوق السحب الخاصة (Special drawing right (SDR)، سلة من الأربع عملات الرئيسية فى العالم^(١). أو يستطيع البلد أن يخلق سلته الخاصة. على سبيل المثال، قد يكون البلد مهتما فى الاحتفاظ بسعر صرف مستقر لتسهيل أنشطة تجارته الخارجية. فى هذه الحالة السلة ستشمل عملات شركاؤه التجاريين الرئيسيين، وأهمية هذه العملات الأخرى فى السلة ستقوم على أهميتها فى تجارة البلد. فى تصميم سلته بهذه الطريقة. فإن البلد يكون يستخدم نفس المنطق كذلك المستخدم فى حساب سعر صرف فعال effective exchange rate.

لا يوجد بلد اليوم يثبت عملته إلى الذهب أو أى سلعة أخرى. بالرغم من أننا نفحص قاعدة الذهب فيما بعد فى الفصل الحادى عشر، فإن بقية مناقشتنا لسعر الصرف الثابت تفترض أن البلد يقوم بثبيت قيمة عملته إلى عملة أخرى واحدة أو أكثر.

(١) كما ذكرنا فى الفصل السابع، حق السحب الخاص SDR هو أصل احتياطي مخلوق بواسطة صندوق النقد الدولى. صندوق النقد الدولى يقوم دورياً بضبط التركيب المعين لحق السحب الخاص. كما فى ١٩٩٩، واحد SDR كان يساوى المجموعة المكونة من ٥٧٢ دولار أمريكى زائداً ٣٥١٩ يورو زائداً ٣١٨ ين يابانى زائداً ٨١٢ روبية جنية استرلىنى. أسعار الصرف السوقية يمكن عدلها أن تستخدم لحساب قيمة حق السحب الخاص بدلالة أى عملة واحدة معينة.

متى نغير السعر الثابت ؟

حالما يكون البلد قد اختار ما الذى يثبت عملته إليه، فإنه ينشئ قيمة محددة لعملته بدلالة البند المختار. وبينما تحاول الحكومة المحافظة على هذه القيمة الثابتة على مر الوقت، فإنها تواجه السؤال عن متى نغير السعر الثابت ؟.

الحكومة قد تصر على أنها لن تغير أبداً السعر الثابت. سعر الصرف الثابت بشكل دائم يكون مفيداً كحالة متطرفة - التقويض للتعويم التنظيف. ومع ذلك، فإنه ليس من الواضح أن التزام الحكومة يمكن أن يوثق به. الحكومة لديها المقدرة لتغيير سياستها. من الأرجح، لا شئ يكون ثابتاً للأبد. على هذا الأساس، غالباً ما نستخدم التعبير سعر الصرف المثبت Pegged exchange rate مكان سعر الصرف الثابت، تسليماً بأن الحكومة لديها بعض المقدرة على تحريك الشئ.

بالرغم من أن السعر الثابت قد لا يكون ثابتاً للأبد، فإن الحكومة قد تحاول أن تبقى القيمة ثابتة لفترات طويلة من الزمن. وبالرغم من ذلك، فى مواجهة اختلال جوهري أو «أساسى» فى المركز الدولى للبلد، الحكومة قد تغير السعر الثابت. هذا المدخل يسمى التثبيت القابل للتعديل adjustable peg.

فى مواقف أخرى، الحكومة قد تسلم بأن سعر ثابت معين لا يمكن المحافظة عليه طويلاً. على سبيل المثال، إذا كان لدى البلد معدل تضخم مرتفع نسبياً، عندئذ أى محاولة للمحافظة على سعر ثابت (pegged rate) مقابل عملة بلد منخفض التضخم ستؤدى بسرعة إلى انتهاكات كبيرة

لتعادل القوة الشرائية وإلى تنافسية سعرية دولية متدهورة. وبالرغم من ذلك، البلد قد يفضل أن يحافظ على شكل ما من سعر الصرف المثبت، ربما لأنه يعتقد أن سعر صرف معوم سيكون شديد التذبذب. الحل المختار بواسطة بعض البلاد في هذا المركز هو التثبيت الزاحف *Crawling peg*. مع التثبيت الزاحف، سعر الصرف المثبت يتغير مراراً (على سبيل المثال، شهرياً) طبقاً لمجموعة من المؤشرات أو طبقاً لتقدير السلطات النقدية الحكومية. إذا استخدمت مؤشرات، فإن أحد المؤشرات المعقولة هو الفرق بين معدل تضخم البلد ومعدل تضخم البلد الذى تكون عملته قد استخدمت للربط إليها. وإذا استخدم الفرق فى التضخم، فإن السعر المثبت الاسمى سيقتنى أثر تعادل القوة الشرائية على مر الوقت، وهذا السعر الحقيقي الثنائى للصرف سيكون قد ثبت. المؤشرات الأخرى التى قد تستخدم تشمل حيازات البلد من الأصول الاحتياطية الدولية الرسمية (موضحة الضغط من ميزان مدفوعات البلد)، نمو العرض النقدي للبلد (موضحاً الضغوط التضخمية). أو سعر الصرف السوقى الفعلى الجارى بالنسبة إلى سعر التعادل المركزى (Central par value) للسعر المثبت (موضحاً، فى نطاق المدى المسموح به، ضغط سوق الصرف الأجنبى بعيداً عن سعر التعادل).

فى الحقيقة، اختيار اتساع المدى المسموح به للتذبذب يربط بشدة بقضية متى تغير السعر المثبت *pegged rate*. إذا كان المدى أكبر، عندئذ سعر الصرف الفعلى تكون له فرصة أكبر ليتحرك حول قيمة التعادل (سعر التعادل *par value*). ضغوط السوق قد تتمخض عن انحرافات أوسع فى سعر الصرف الفعلى، بدون أن يجبر الحكومة بالضرورة على مواجهة قرار ما إذا كانت تغير قيمة السعر المثبت.

عند تلك النقطة، إنه من المفيد أن نلخص النقاط الرئيسية لمسحنا. بالنسبة لسياسات الحكومة تجاه سعر الصرف ذاته، فإننا غالباً ما نصور القرار الذى يواجهه الحكومة كما لو كانت تختار بين سعر صرف معوم أو سعر صرف ثابت. سعر الصرف المعوم يبدو أنه يسمح بمرونة أو قابلية للتغيير كبيرة فى السعر الفعلى، بينما السعر الثابت يبدو أنه يفرض حدود صارمة على هذه القابلية للتغيير أو المرونة. وعلى حين أن هذا المضمون يكون حقيقى إلى حد كبير، فإن الواقع أيضاً يكون أكثر تعقيداً. فى تعويم نظيف، السعر يتحدد بقوى السوق، ولكن فى تعويم مدار الحكومة تتخذ إجراءات مثل التدخل فى سوق الصرف للتأثير على السعر المعوم. فى تعويم مدار بشكل مكثف، سعر الصرف قد يظهر مرونة قليلة - إنه تقريباً مثبت، حتى بالرغم من أن هذا ليس هو الطريقة التى تصف بها الحكومة اختيارها. حتى مع سعر ثابت، قد لانزال توجد قابلية للتغيير أو مرونة كبيرة لعدة أسباب. المدى حول السعر المثبت المركزى يمكن أن يكون واسعاً، سامحاً بقابلية كبيرة للتغيير فى نطاق مدى التذبذب. سعر صرف عملة البلد يمكن أيضاً أن يتغير جوهرياً بالنسبة إلى العملات الأخرى التى لا تكون داخلة فى نفس النوع من التثبيت. وعلاوة على ذلك، الحكومة تستطيع أن تغير السعر المثبت، أحياناً بصورة متكررة، كما فى التثبيت الزاحف. الحالات المتطرفة للتعويم النظيف وسعر الصرف الثابت بصفة دائمة تكون مفيدة من أجل مقارنة مضامين اختيار البلد لسياسة سعر الصرف. وفى نفس الوقت يجب أن نتذكر أنه فى دنيا الواقع هناك أكثر من طريقة التى يسمح فيها البلد بمرونة أكثر أو أقل فى تحركات قيمة سعر الصرف لعملة البلد. التحليل الكامل لبلد معين يستلزم فحصاً للطبيعة الحقة لسياسة الحكومة تجاه سعر الصرف.

السؤال الثالث الرئيسى الذى يواجهه البلد الذى يكون قد اختار سعر صرف ثابت هو كيف يدافع عن سعره الثابت. ضغوط العرض والطلب الخاصين (أو غير الرسميين) فى سوق الصرف الأجنبى قد تدفع أحياناً بسعر الصرف نحو قيم التى لا تكون فى داخل مدى التذبذب المسموح به حول سعر التعادل. الحكومة عندئذ يجب أن تستخدم بعض الوسائل للدفاع عن السعر المثبت - لإبقاء سعر الصرف الفعلى داخل نطاق مدى التذبذب.

كيف تدافع الحكومة عن سعر الصرف الثابت الذى تكون قد أعلنته؟
هناك أربعة طرق أساسية :

١- الحكومة تستطيع أن تتدخل فى سوق الصرف الأجنبى، تشتري أو تباع عملة أجنبية فى مقابل العملة المحلية، للمحافظة أو التأثير على سعر الصرف الفعلى فى السوق.

٢- تستطيع الحكومة أن تفرض شكل ما من الرقابة على الصرف للمحافظة أو التأثير على سعر الصرف عن طريق تقييد الطلب أو العرض فى السوق. (المدخل ذات الصلة الوثيقة سيستخدم القيود التجارية Trade controls مثل الرسوم الجمركية أو الحصص لمحاولة إنجاز هذه النتيجة).

٣- تستطيع الحكومة أن تغير أسعار الفائدة المحلية للتأثير على تدفق رؤوس الأموال قصيرة الأجل، وبالتالي تحافظ أو تؤثر على سعر الصرف عن طريق نقل مركز العرض - الطلب فى السوق.

٤- تستطيع الحكومة أن تعدل adjust المركز الماكرو اقتصادى كله للبلد لجعله يتمشى مع سعر الصرف الثابت المختار. التعديلات الماكرو اقتصادية، مثل التغيرات فى السياسة المالية أو النقدية، يمكن أن تغير مركز العرض - الطلب فى سوق الصرف الأجنبى، على سبيل المثال، عن طريق تعديل القدرات التصديرية، الطلب على الواردات، تدفقات رؤوس الأموال الدولية.

يجب أن تذكر أيضاً أن هناك خيار خامس للبلد - أن يستسلم بدلاً من أن يدافع :

٥- البلد يستطيع أن يعدل سعره الثابت (يخفض أو يرفع قيمة عملته) أو أن يتحول إلى سعر صرف معوم (وفى تلك الحالة العملة ستخفض أو ترتفع فى القيمة مباشرة (فى الحال).

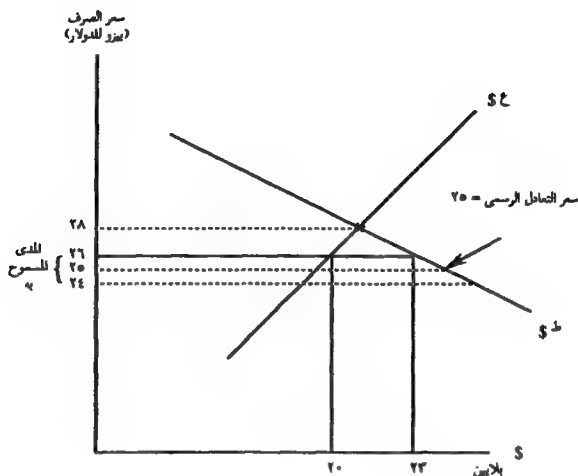
الطرق الأربعة للدفاع عن سعر ثابت ليست مانعة بالتبادل - فالبلد يستطيع أن يستخدم عدة طرق فى نفس الوقت. فى الواقع، إنها غالباً ما ترتبط ببعضها ارتباطاً وثيقاً. على سبيل المثال، تغيير أسعار الفائدة للتأثير على تدفقات رؤوس الأموال قصيرة الأجل يرتبط بالإدارة الماكرو اقتصادية الكلية. فى القسمين التاليين من هذا الفصل نتحول إلى فحص للخيارين الأولين : التدخل والرقابة على الصرف. الفصل العاشر قد خصص لفحص المضامين العريضة لسياسات سعر الصرف للبلد بالنسبة للاقتصاد القومى كله.

الدفاع عن طريق التدخل الرسمى :

فى الدفاع عن سعر صرف ثابت، خط الدفاع الأول للبلد هو عادة التدخل الرسمى فى سوق الصرف الأجنبى. هذا هو الدفاع الذى أدخلناه فى الفصل الثامن، ويمكننا الآن أن نفحصه بعمق أكبر. بالنسبة لمعظم مناقشتنا فى الأجزاء الأولى من هذا القسم، سنفحص بلد الذى يكون قد اختار أن يربط عملته بالدولار الأمريكى حتى أن سعر الصرف العاجل SR يكون بوحدات من عملة ذلك البلد للدولار (لأن الدولار هو الآن «العملة الأجنبية»).

الدفاع ضد انخفاض قيمة العملة Depreciation

اعتبر أولاً الحالة التى يكون فيها الضغط من العرض والطلب الخاصين (أو غير الرسميين) فى سوق الصرف الأجنبى يحاول أن يدفع سعر الصرف فوق قمة مدى تذبذبة المسموح به - عملة البلد تميل نحو الانخفاض فى القيمة depreciation. على سبيل المثال، افترض أن هذا هو بلد من أمريكا اللاتينية الذى يحاول أن يحافظ على سعر ثابت قدره ٢٥ ييزو للدولار، مع هامش تذبذب زائد أن ناقص ٢٤ (زائد أو ناقص ييزو واحد). كما بين فى شكل (١٢-١)، العرض والطلب غير الرسميين يحاولان أن يدفعوا سعر الصرف إلى ٢٨ ييزو للدولار، التقاطع حيث يصفى السوق من تلقاء نفسه. إذا كانت السلطات النقدية للبلد ملتزمة بالدفاع عن السعر الثابت داخل مدى تذبذبه مستخدمة التدخل، عندئذ يتعين على السلطات أن تدخل سوق الصرف الأجنبى فى دورها الرسمى. إنها يجب أن تبيع دولارات



شكل (١٢-١) التدخل للدفاع عن سعر صرف ثابت : منع انخفاض قيمة عملة البلد.

وتشتري عملة محلية. لإبقاء العملة في المدى المسموح به، فإنها يجب أن تباع ٣ بليون دولار في سوق الصرف الأجنبي بالسعر ٢٦ بيزو للدولار (قمة مدى التذبذب)، ولذا فهي تشتري ٧٨ بليون بيزو من سوق الصرف الأجنبي. الطلب القوي نسبياً على الدولار يرتبط عادة بطلب قوى بواسطة البلد لشراء سلع، خدمات، وأصول مالية (غير رسمية) أجنبية (بالنسبة إلى الطلب بواسطة الأجانب على سلع، وخدمات، والأصول المالية غير الرسمية لهذا البلد). هذا يتمنخض عن عجز ميزان تسويات رسمية إذا كانت السلطات

النقدية للبلد تتدخل للدفاع عن السعر الثابت. التدخل يزود الصرف الأجنبي للبلد ليشتري من الأجانب أكثر (فى القيمة الكلية) مما يبيع لهم (من السلع والخدمات، والأصول المالية غير الرسمية). عن طريق التدخل السلطات النقدية تمول عجز البلد فى ميزان تسوياته الرسمية.

من أين تحصل السلطات النقدية للبلد على الدولارات للبيع فى سوق الصرف الأجنبي؟ هذا البلد اللاتن أمريكى لا يمكنه أن يخلق دولارات ببساطة. بالأحرى، السلطات إما تستخدم أصولها الاحتياطية الدولية الرسمية (أو بعض الأصول الحكومية المعاملة الأخرى) للحصول على الدولارات من بعض المصدر الأجنبى، غالباً من السلطات النقدية للولايات المتحدة (بنك الاحتياطى الفيدرالى)، أو إنها تقترض الدولارات. دعنا نفحص كل واحد من هذين.

كما لاحظنا فى الفصل السابع، هناك أربعة مكونات رئيسية للأصول الاحتياطية الرسمية للبلد : حيازات البلد من أصول الصرف الأجنبى المسمية بالعملات الرئيسية للعالم، مركز احتياطى البلد مع صندوق النقد الدولى، حيازات البلد من حقوق السحب الخاصة، وحيازات البلد من الذهب. لتوضيح المقادير، جدول (١٢-١) يزود معلومات عن الحيازات العالمية من الأصول الاحتياطية الرسمية.

معظم الأصول الاحتياطية الرسمية هى فى شكل أصول صرف أجنبى، نمطياً مستثمرة فى أوراق دين آمنة، عالية السيولة، مدرة للفائدة مثل السندات الحكومية. بلدنا اللاتن أمريكى يمكنه أن يستخدم هذا النوع من الأصول

جدول (١٢-١) : الحيازات الرسمية من الأصول الاحتياطية، آخر السنة.
١٩٧٠-١٩٩٧ (بلايين الدولارات).

١٩٩٧	١٩٩٠	١٩٨٠	١٩٧٠	
١,٥٣٧	٨٠٦	٣٨١	٤٥	أصول صرف أجنبي
٩٤٢	٤٦٣	٢٦١	٣٤	دولار أمريكي
٢٠١	١٥٠	٥٧	١	مارك ألماني
٧٧	٧١	١٧	٠	ين ياباني
٥٤	٢٧	١١	٦	جنيه استرليني
٢٦٣	٩٥	٣٥	٤	عملات أخرى
٢٨	٢٨	١٥	٣	حقوق سحب خاصة
٦٥	٣٢	٢٢	٨	مركز الاحتياطي في صندوق النقد
٢٦٣	٣٤٥	٥٧٣	٤٠	ذهب
(٨٩٠)	(٩٤٠)	(٩٥٣)	(١,٠٥٧)	(مليون أوقية)
١,٨٩٣	١,٢١١	٩٩١	٩٦	مجموع الأصول الاحتياطية

معظم الاحتياطيات الرسمية يحتفظ بها كأصول صرف أجنبي. معظم هذه هي في أصول مسمية بالدولار. الأصول الاحتياطية المزودين بواسطة صندوق النقد الدولي صغيرون نسبياً. قيمة الحيازات الرسمية من الذهب قد تقلبت كلما تغير السعر الدولارى للذهب، بينما مقدار الذهب (أوقيات) احتفظ به كاحتياطيات رسمية كان في تناقص ببطء.

القيمة الدولارية لاحتياطيات الذهب قد بينت بسعر السوق. بالنسبة لـ ١٩٨٠، ١٩٩٠، ١٩٩٧، وحدة العملة الأوربية لم تعامل كأصل احتياطي منفصل. في بداية ١٩٩٩، حيث أتت اليورو إلى الوجود، كافة الاحتياطيات الرسمية السابق تسميتها بالماركات الألمانية وعملات الأعضاء الآخرين أصبحت أصول احتياطية رسمية مسمية باليورو.

للحصول على دولارات عن طريق بيعها. إذا كان الأصل مسمى بالدولار (كما يكون معظمها، طبقاً لجدول ١٢-١)، فإنه يحصل على دولارات التي يمكن عندئذ أن تستخدم في تدخله. إذا كان الأصل مسمى بعملة رئيسية أخرى (مثل الين أو الجنيهات الاسترلينية)، فإن العملة يجب أن تبادل مقابل دولارات، ولكن هذا يمكن تحقيقه بسهولة إذا كانت العملة الأخرى تتاجر بدون صعوبة.

إذا كان بلدنا لديه مركز احتياطي في صندوق النقد الدولي، عندئذ يمكنه أن يحصل على دولارات من صندوق النقد الدولي عند الطلب on request. إذا كان البلد يحوز حقوق سحب خاصة SDRs، عندئذ يمكنه أن يستخدم هذه الحقوق للسحب الخاصة للحصول على دولارات من السلطات النقدية للولايات المتحدة أو من صندوق النقد الدولي. حقوق السحب الخاصة تعمل بالفعل كخط ائتمان a line of credit يسمح للبلد بأن يقترض دولارات، ولكن حقوق السحب الخاصة تحسب كاحتياطيات نظراً لأن البلد يمكنه أن يسحب تلقائياً على هذا الخط. إذا كان البلد لديه ذهب، عندئذ يمكنه أن يبيع ذهب للحصول على دولارات، ولكن السلطات الرسمية اليوم تقريباً لا تستخدم مبيعات ذهب إطلاقاً للحصول على عملة أجنبية.

بالإضافة إلى استخدام أصوله الاحتياطية الرسمية للحصول على دولارات، السلطات النقدية للبلد يمكنها أن تقترض دولارات. إنها قد تكون قادرة على اقتراض دولارات (أو عملات رئيسية أخرى) من السلطات النقدية لبلاد أخرى. بعض البلاد تحتفظ بترتيبات مبادلة swap lines مع بعضها البعض لتسهيل هذا النوع من الاقتراض الرسمي. السلطات النقدية أيضاً قد

تكون قادرة على أن تقترض دولارات من مصادر خاصة - أى غير رسمية. أحياناً هذه الاقتراضات تكون مقنعة (متخفية) لإبقائها سراً عن المشاركين الخاصين فى سوق الصرف الأجنبى.

هذه الاقتراضات عادة ما تعتبر بأنها مختلفة عن المعاملات العادية فى الاحتياطيات الدولية الرسمية، لأن البلد قد لا يكون له وصول «تلقائى» إلى الدولارات عن طريق الاقتراضات - المقرض يجب أن يكون مستعداً لعمل القرض. ومع ذلك، هناك حالة خاصة، حالة البلد (مثل الولايات المتحدة) الذى تكون عملته يحتفظ بها بالفعل بواسطة السلطات النقدية للبلاد الأخرى. إذا كانت عملة البلد هى عملة احتياطية *reserve currency*، عندئذ البلد يمكنه أن يقترض فعلاً عن طريق القنوات الرسمية عن طريق إصدار أصول التى سيحتفظ بها كاحتياطيات بواسطة البنوك المركزية للبلاد الأخرى. على وجه التحديد، هذا قد سمح للولايات المتحدة بأن تتجشم ما أطلق عليه الاقتصادى الفرنسى جاك روبف «عجوزات بدون دموع». الولايات المتحدة، خصوصاً فى الخمسينات والستينات، قد أعطيت فرصة غير عادية لتمويل عجوزاتها. ولسنا فى حاجة إلى القول، أن هذا الخيار ربما لا يكون متاحاً للبلد اللامن أمريكى الذى كان محل تركيزنا فى مثالنا السابق.

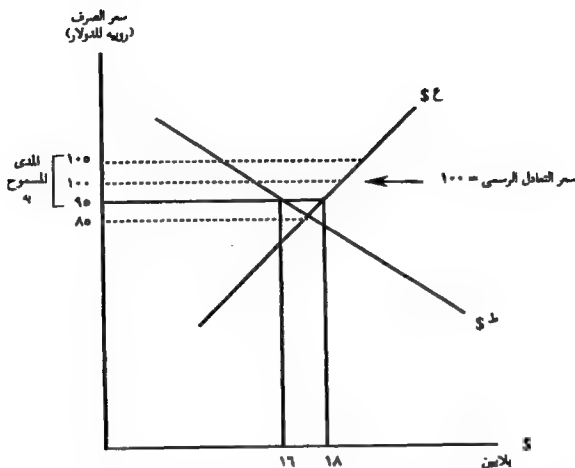
ماهو مضمون الجزء الآخر من التدخل ألا وهو قيام السلطات النقدية للبلد بشراء عملة محلية من سوق الصرف الأجنبى؟ فى شراء عملة محلية، السلطات النقدية للبلد تكون تزيل عملة محلية من الاقتصاد. هذا سيميل لأن يخفض عرض النقود المحلى ما لم تتخذ السلطات إجراء آخر منفصل (يسمى تعقيم *sterilization*) لاستعادة النقود المحلية مرة أخرى إلى

الاقتصاد. إذا كانت السلطات تتخذ إجراء لمنع عرض النقود المحلي من التغير، عندئذ السلطات تكون تعتمد فقط على التدخل للدفاع عن السعر الثابت. هذا يسمى تدخل معقم sterilized intervention. وإذا كانت السلطات النقدية بدلاً من ذلك تسمح للتدخل بأن يخفض عرض النقود، عندئذ يكون لدينا علاقة متبادلة واضحة مع اثنين من طرق الدفاع الأخرى. التغير في العرض المحلي للنقود يحتمل أن يغير أسعار الفائدة المحلية، وهذه التغيرات يحتمل أن تؤثر على الاقتصاد الكلي كله للبلد (بما في ذلك مستوى أسعار البلد)^(١).

الدفاع ضد ارتفاع قيمة العملة Appreciation

اعتبر الآن الحالة التي يحاول فيها الضغط من العرض والطلب الخاصين (أو غير الرسميين) في سوق الصرف الأجنبي أن يرفع سعر الصرف، سعر العملة الأجنبية، تحت قاع مدى تذبذه المسموح به - عملة البلد تكون تميل نحو الارتفاع في القيمة. على سبيل المثال، افترض أن هذا بلد آسيوي يحاول أن يحافظ على سعر ثابت ١٠٠ روبية للدولار، مع مدى للتذبذب زائد وناقص ٧.٥ (زائد وناقص خمس روبيات). كما هو مبين في شكل (١٢-٢)، العرض والطلب غير الرسميين يحاولان دفع سعر الصرف إلى ٨٥ روبية للدولار، التقاطع حيث السوق سيصغى من تلقاء نفسه. إذا

(١) التدخل قد يغير أيضاً عرض نقود البلد الأجنبي حيث يبيع السلطات النقدية عملة أجنبية، ولكننا لن نركز كثيراً على هذا الأمر.



شكل (١٢-٢) التدخل للدفاع عن سعر صرف ثابت : منع ارتفاع قيمة عملة البلد.

كانت السلطات النقدية للبلد ملتزمة بالدفاع عن السعر الثابت داخل مدى تذبذه مستخدمة التدخل، عندئذ يتعين على السلطات أن تدخل في سوق الصرف الأجنبي في دورها الرسمي. إنها يجب أن تشتري دولارات وتبيع عملة محلية. لإبقاء العملة في مدى التذبذب، يجب أن تشتري ٢ بليون دولار من سوق الصرف الأجنبي بسعر ٩٥ روبية للدولار (قاع مدى التذبذب)، ولذا فإنها تباع ١٩٠ بليون روبية في سوق الصرف الأجنبي. الطلب القوي نسبياً على الروبيات يرتبط عادة بطلب قوى نسبياً بواسطة الأجانب على سلع، وخدمات والأصول المالية (غير الرسمية) للبلد. هذا

يتمخض عن فائض في ميزان التسويات الرسمية إذا كانت السلطات النقدية للبلد تتدخل لتدافع عن السعر الثابت. التدخل يزود العملة المحلية للأجانب ليشتروا من البلد أكثر مما يكونوا يبيعون للبلد (من السلع والخدمات والأصول المالية غير الرسمية).

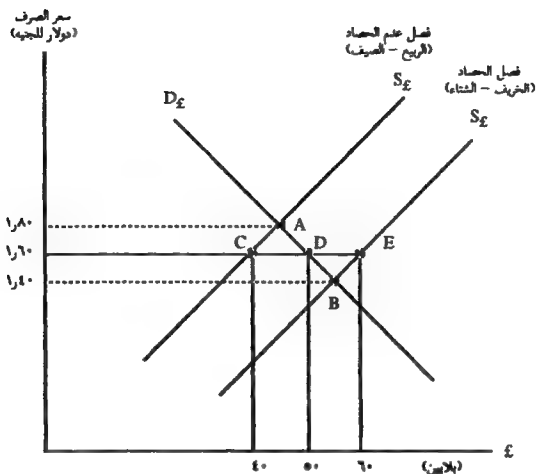
ماذا تفعل السلطات النقدية للبلد بالدولارات التي تحصل عليها من سوق الصرف الأجنبي؟ إنها تضيف هذه الدولارات إلى حيازاتها من الاحتياطيات الدولية الرسمية (أو، إذا كان ملائماً، تسدد الاقتراضات الرسمية السابقة من الدولارات). الأكثر احتمالاً، السلطات تستخدم الدولارات للحصول على أصول صرف أجنبي مسمية بالدولار الأمريكي، ربما سندات الحكومة الأمريكية. حيازات البلد من الأصول الاحتياطية الرسمية تزداد. لاحظ أن هذه الحالة تربط ارتباطاً وثيقاً بفكرة «عجز الولايات المتحدة بدون دموع». عجز الولايات المتحدة هو فائض بالنسبة لبعض البلاد الأخرى. إذا كانت البلاد الأخرى تريد أن تمنع ارتفاع في قيمة عملاتها، فإنها قد تتدخل لشراء دولارات. في معرض العملية، الولايات المتحدة تمول عجز ميزان تسوياتها الرسمية عن طريق إصدار أصول مالية التي تحوزها البلاد الأخرى كاحتياطياتها.

ما هو مضمون الجزء الآخر من التدخل، ألا وهو قيام السلطات النقدية للبلد ببيع عملة محلية في سوق الصرف الأجنبي؟ هذا سوف يوسع عرض النقود المحلي ما لم تتخذ السلطات إجراء آخر منفصل لإزالة النقود المحلية الإضافية من الاقتصاد. إذا كان العرض المحلي للنقود يزداد، عندئذ أسعار الفائدة المحلية والاقتصاد الماكرو كله للبلد يحتمل أن يكون قد تأثر.

القضية الرئيسية بالنسبة لاستخدام التدخل للدفاع عن سعر صرف ثابت هي طول الوقت الذى يجب أن يستمر فيه التدخل. كم من الوقت ستستمر الفجوة بين العرض والطلب غير الرسميين عند حافة مدى التذبذب؟ أى كم من الوقت سثياير عدم التوازن فى ميزان التسويات الرسمية عند هذا السعر للصرف؟

إذا كان من الواضح أن عدم التوازن مؤقت، عندئذ الدفاع عن سعر الصرف الثابت عن طريق التدخل يمكن أن يعمل ويكون منطقياً. فى هذه الحالة السلطات النقدية تستطيع أن تمول توالياً من المعجوزات والفوائض إلى مالا نهاية. فى الحقيقة، يمكننا أن نعمل حالة حيث يكون تمويل المعجوزات والفوائض المؤقتة أفضل من ترك سعر الصرف يعوم Float around.

اعتبر، على سبيل المثال، موقفاً تحتفظ فيه كندا بسعر صرف ثابت مع شريكها التجارى الرئيسى، بريطانيا (سعر الصرف SR يكون بالدولارات الكندية للجنيه الاسترلى، سعر العملة الأجنبية إذا كان بلدنا الأم هو كندا). شكل (١٢-٣) يعطى مثلاً لتمويل ناجح ومرغوب فيه مؤقتاً للفوائض والمعجوزات مع سعر صرف ثابت. لقد تصورنا أن التقلبات المؤقتة فى ميزان المدفوعات وسوق الصرف الأجنبى تنشأ من شئ يمكن التنبؤ به، مثل نمط موسمى فى متحصلات الصرف الأجنبى، مع كون كندا تصدر وتكسب صرف أجنبى (£) أكثر أثناء فصل الحصاد (الخريف - الشتاء) منه خلال فصل عدم الحصاد (الربيع - الصيف). لمساعدة المثال على طول مداه، دعنا



شكل (١٢-٣) : تمويل ناجح للعجزات والفوائض المؤقتة عند سعر صرف مستقر.

الخريف والشتاء : السلطات الرسمية تشتري $DE = 10$ £ مليون من الصرف الأجنبي.
الربيع والصيف : السلطات الرسمية تبيع $CD = 10$ £ مليون من الصرف الأجنبي.

نفترض أنه يكون مكلفاً بالنسبة للمنتجين لمحصل محصول التصدير أن يحجموا عن بيعه خلال فصل الحصاد وأن شيئاً أيضاً يمنع المستثمرين الخاصين أو المضاربين من التدخل وإنجاز الوظيفة الموازنة المعينة هنا للرسميين الحكوميين. إذا كان الرسميين لا يمولون عدم التوازن المؤقت، فإن سعر الصرف سينخفض إلى 1.40 دولار عند نقطة B في فصل الحصاد، عندما يكون لدى الدولة

قدر كبير من الصادرات لتبيع، وهو سيرتفع إلى ١٨٠ \$ فى غير الموسم off-season. فى هذه الحالة ستكون هناك بعض الخسارة الاقتصادية طالما أنه سيكون من الأفضل لو أن الناس الذين يريدون صرف أجنبى لتمويل الواردات خلال غير الموسم لا يكون عليهم أن يدفعوا ١٨٠ \$ للصرف الأجنبى الذى يكون متاحاً فى الحال مقابل ١٤٠ \$ فقط خلال فصل الحصاد.

السلطات الرسمية يمكن أن تستولى على هذا الكسب الاقتصادى عن طريق تثبيت السعر عند ١٦٠ \$. تثبيتها يكون قد جعل ممكناً لأنها تكون نوعاً ما قد حددت السعر الصحيح، ١٦٠ \$، السعر الذى يمكن أن تباع على أساسه بالضبط قدرأ من الصرف الأجنبى أثناء أحد الفصول كما تشتري أثناء الفصل الآخر، بالضبط breaking even بينما تثبت السعر.

التمويل الرسمى لعجوزات موسم الربيع - الصيف باحتياطات الصرف الأجنبى لموسم الخريف - الشتاء يجلب كسب اجتماعى صافى للعالم. هذا الكسب ينشأ من حقيقة أن السلطات الرسمية تعطى عرض صافى من الصرف الأجنبى عند ١٦٠ \$ إلى الناس الذى سيكونون مستعدلين لأن يدفعوا لغاية ١٨٠ \$ للجنه أثناء فصل الربيع - الصيف، بينما تشتري أيضاً بسعر ١٦٠ \$ نفس المقدار من الصرف الأجنبى من الناس الذين يكونون مستعدين لبيعه مقابل ١٤٠ \$.

الكسب الاجتماعى الصافى يقاس كمجموع المساحات ACD، BDE (أو حوالى ١ بليون دولار فى السنة). فى هذه الحالة التمويل كان ناجحاً وأفضل من ترك سعر الصرف يجد توازنه فى كل موسم.

لكى يكون التدخل لتمويل الاختلالات المؤقتة هو خيار السياسة الصحيح، بعض الشروط الصارمة Stringent يجب أن تتحقق. أولاً، إنه يجب أن يكون هو الحالة التى لا يرى المضاربين الخاصين، أو لا يستطيعوا أن يستفيدوا من، الفرصة لشراء صرف أجنبي فى الشتاء، ويستثمروه لبضعة شهور، وعندئذ يبيعونه فى الربيع والصيف. إذا كان الأطراف الخاصين يستطيعون أن يفعلوا هذا، فإن تصرفاتهم ستجلب سعر الصرف قريباً من ١٦٠ ر \$ على مدى السنة، ولن تكون هناك حاجة للتدخل الرسمى.

إنه من المهم جداً أيضاً أن السلطات الرسمية تتباً بشكل صحيح بالطلب والعرض المستقبل للصرف الأجنبي وأنها تتباً ماذا سيكون المسار التوازنى لسعر الصرف فى غياب تدخلها. إذا لم تتباً بشكل صحيح، فإن محاولتها لتمويل عجز أو فائض عند سعر صرف ثابت يمكن أن يكون مكلفاً نظراً لأن تركيعها للاحتياطيات الرسمية فى بعض الأوقات لن يوازن خسائرها للاحتياطيات فى أوقات أخرى.

١٢-٦ : الاختلال الأساسي Fundamental Disequilibrium

ما الذى يحدث إذا كان الاختلال الذى يتمخض عن عدم توازن فى ميزان التسويات الرسمية للبلد ليس مؤقتاً؟ بالأحرى، ماذا لو أن الاختلال كان مستمراً أو أساسياً Fundamental ؟

إذا كان البلد يدافع عن سعر صرفه الثابت مستخدماً التدخل، عندئذ السلطات النقدية للبلد تكون تخسر باستمرار احتياطيات (أو تقترض صرف أجنبي) إذا كان عدم التوازن هو عجز، أو أنها تراكم احتياطيات إذا كان عدم التوازن هو فائض.

إذا كانت العملة المحلية تواجه ضغطاً نحو الانخفاض Depreciation بسبب عجز مستمر، فإن السلطات يجب أن تتدخل باستمرار لبيع عملة أجنبية. مؤخراً احتياطاتها الرسمية منهبط إلى مستوى متدنٍ، فضلاً عن انخفاض قدرتها على اقتراض عملات أجنبية. وعلاوة على ذلك، مشكلتها يمكن أن تصبح أسوأ إذا كان المستثمرين والمضاربين الخاصين يلاحظون خسائرها من الاحتياطات ويدأون في المراهنة بشدة بأن العملة لا بد وأن تخفض Devalued. هنا توجد مقامرة مضاربة ذات اتجاه واحد. وعندما يبيع المستثمرين والمضاربين عملة محلية ويشترون عملة أجنبية، فإن الفجوة التي يجب أن تملأ بواسطة التدخل الرسمي تتسع، وتسرع خسارة الاحتياطات. وعندما يخسر البلد احتياطات فإنه يخسر أيضاً المقدرة على الدفاع عن السعر الثابت عن طريق التدخل وحده. إنها يجب أن تنتقل إلى واحد من الدفاعات الثلاثة الأخرى أو تستسلم (تخفض).

لكي ترى بعضاً من التكاليف الاقتصادية للتدخل لتمويل اختلال مؤقت الذي يتضح أنه اختلال أساسي، اعتبر مثال حديث صامخ لدفاع فاشل للعملة - انخفاض قيمة البيزو المكسيكي في أواخر ١٩٩٤. السلطات النقدية المكسيكية كانت تستخدم «تعويم» مدار مكثف لتثبيت بفاعلية قيمة العملة المكسيكية عند حوالي ٣٫٥ بيزو للدولار. لقد كانت تتدخل لتدافع عن هذه القيمة، وحيازاتها من الاحتياطات الرسمية انخفضت من ٣٠ بليون دولار تقريباً إلى حوالي ٦ بليون دولار خلال ١٩٩٤. مع احتياطاتها منخفضة جداً، في ٢٠ ديسمبر ١٩٩٤، أجبرت على الاستسلام، وانخفض البيزو بحوالى الثلث إلى نحو ٥ بيزو للدولار بنهاية السنة. لقد خسرت بلايين الدولارات من أموال دافعي الضرائب

أما وقت اشترت بيزوات على أساس ٢٩ر\$ للبيزو تقريباً، فإنه يكون عليها فيما بعد أن تباع بيزوات بقيمة دولارية أدنى كثيراً لشراء دولارات من أجل أن تعيد تكوين احتياطياتها الرسمية. الشراء غال والبيع رخيص هو وصفه لخسائر كبيرة.

وفي الحالة العكسية، إذا كانت العملة الوطنية تواجه ضغطاً نحو الارتفاع Appreciation يسبب وجود فائض مستمر، فإن السلطات يجب أن تتدخل باستمرار لشراء عملة أجنبية. البلد مؤخراً يراكم احتياطيات دولية كبيرة. هذه قد ينظر إليها على أنها كبيرة جداً بواسطة البلد نفسه لعدة أسباب. أولاً، معدل العائد الأساسي على هذا الشكل المعين من الثروة القومية يميل لأن يكون منخفضاً، بإعطاء أنواع الاستثمارات منخفضة الفائدة التي عادة ما تختار للأصول الاحتياطية الرسمية. ثانياً، قيمة أصول الصرف الأجنبي ستخفّض إذا كان البلد مؤخراً يجب أن «يتقهقر» عن طريق رفع قيمة عملته revaluing (الذي يخفّض قيمة العملة الأجنبية). وعلاوة على ذلك، هذه الاحتياطيات قد ينظر إليها على أنها كبيرة جداً بواسطة البلاد الأخرى، لأن بعض البلاد الأخرى تتجشم عجوزات إذا كان هذا البلد يتجشم فائض وينى حيازاته الاحتياطية.

مثال لحالة الفائض هذه هو اليابان في أوائل السبعينات. الحكومة اليابانية لم تكن تريد للقيمة الدولارية للين أن ترتفع في أغسطس ١٩٧١، حتى بالرغم من أن الرئيس نيكسون كان قد دعى جهوراً المضاربة لصالح الين عن طريق المطالبة برفع قيمته revaluation (ارتفاع في القيمة الدولارية). مؤملة

فى تخطى موقف فائض مؤقت من أجل إبقاء السلع اليابانية التصديرية والمنافسة للواردات تنافسية (لصالح مجموعات تجارية قوية ولكن لغير صالح المجموعات اليابانية المستهلكة)، السلطات الرسمية اليابانية قامت بشراء بلايين الدولارات خلال شهور قليلة كوسيلة لتمويل الفائض «المؤقت». الدولارات هددت بأن تصبح الأصل الوحيد لبنك اليابان إذا استمر الاتجاه. السلطات الرسمية اليابانية سرعان ما أقلعت وتركت القيمة الدولارى للين تقفز (ترتفع). هذا ووط السلطات الرسمية اليابانية فى نفس النوع من خسائر العملة الذى عانت منه السلطات الرسمية المكسيكية فى ١٩٩٤. الفرق كان هو أن السلطات اليابانية الرسمية تحوز عملة أجنبية التى كانت تستحق أقل مما دفعته فى مقابلها (الدولارات المنخفضة القيمة)، بينما السلطات الرسمية المكسيكية انتهت تحوز عملة محلية أقل قيمة.

هذه التجارب لا تثبت أنه من العبث أن تحاول أن تبقى أسعار الصرف ثابتة. إنها تبرهن على أنه عندما يصبح سعر الصرف الرسمى القائم سعر صرف غير توازنى بالنسبة للفترة الطويلة، فإن محاولة الخروج من العاصفة سالما بالتدخل وحده يكون مكلفا. شىء ما أكثر يجب أن يضاف. الاختلال الأساسى يستدعى تكيف أو تصحيح، وليس مجرد تمويل. ومع ذلك، انه ليس سهلا بالنسبة للرسميين أن يحكموا على ماذا يكون الاختلال الأساسى. لقد تركنا بالمعرفة بأن الاختلال الأساسى هو واحد الذى يكون كبيراً للغاية و/أو مداوماً للغاية لأن يمول، ولكن ليس لدينا طريقة واضحة لتحديد الاختلال الأساسى إلا بعد أن يكون قد حدث.

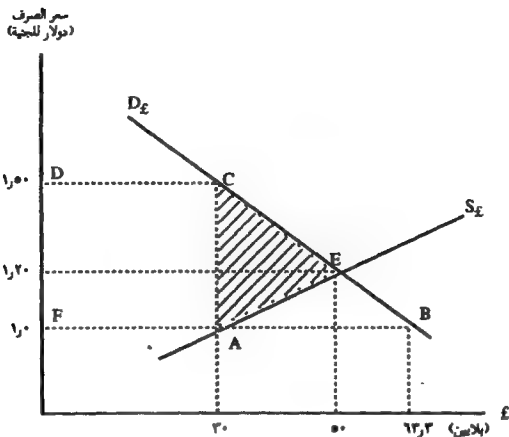
من بين الخيارات المتاحة للدفاع عن سعر صرف ثابت، واحد - الرقابة على الصرف - يمكن أن يوضح على أنه في مرتبة أدنى اجتماعياً بالنسبة للآخرين. بغرابة الرقابة على الصرف تستخدم على نطاق واسع. طبقاً لصندوق النقد الدولي، في آخر التسعينات كان حوالي ١٠٠ بلد، كلها بلاد نامية، لديها سياسات رقابة على الصرف شاملة تقريباً، قيود تشمل اشتراطات ترتبط بمتحصلات التصدير وقيود على المدفوعات عن كلا من المعاملات الجارية والرأسمالية. عدد كبير من البلاد الأخرى كان لها شكل محدود من الرقابة على الصرف. على سبيل المثال، حوالي ٥٠ بلد آخر، بما في ذلك بعض البلاد الصناعية، كان لديها قيود صارمة على المعاملات الرأسمالية. عدد من هذه البلاد كان يستجيب لعجوزات مثابرة في مدفوعات الخارجة عن طريق الدفاع عن سعر صرف ثابت بقيود حكومية متقنة تقيد مقدرة المقيمين فيها على شراء سلع وخدمات أجنبية، أو أن يسافروا إلى الخارج، أو أن يستثمروا في الخارج.

قيود الصرف تكون مشابهة بشدة للقيود الكمية (الحصص) على الواردات، التي حللناها بالفعل في الفصل الخامس. في الحقيقة، التشابه مع حصص الاستيراد يتناسب جيد جداً، بحيث أن الاقتصاديات الأساسية للقيود على الصرف هي ببساطة اقتصاديات الحصص الاستيرادية موسعة لتشمل واردات الدين IOUs (الاستثمار في الخارج)، وخدمات السياحة فضلاً عن واردات المنتجات العادية. في الفصل الخامس، أثبتنا أن حصص للاستيراد هي على الأقل سيئة مثل رسم جمركي على الواردات. وهكذا هي أيضاً مع قيود

الصرف : انها على الأقل تكون مدمرة مثلما تكون ضريبية موحدة على كافة المعاملات الخارجية، وربما تكون أسوأ.

لكى نوضح الحالة الاقتصادية ضد القيود على الصرف، إنه من المفيد أن نبدأ بنظرة مبسطة جداً لقيود الصرف التى تكون من المؤكد تقريباً أن تبخس قدر الخسائر الاجتماعية المتأتية من قيود العالم الحقيقى. شكل (١٢-٤) يوضح آثار نظام شامل ومحبوك للرقابة على الصرف الذى يكون مدار جيداً. شكل (١٢-٤) يتخيل أن حكومة الولايات المتحدة قد أصبحت ملزمة بالمحافظة على سعر صرف ثابت الذى يقيم رسمياً العملات الأجنبية أقل، والدولار أكثر، مما كان سيفعل سعر توازن سوق حرة. هذا السعر الرسمى هو ١.٠ دولار للجنية الاسترلى، مع أسعار شبه توازنية مماثلة بالنسبة للعملات الأجنبية الأخرى.

قوانين الرقابة على الصرف تستلزم من المصدرين أن يحولوا كافة حقوقهم على الأجانب (التي سنسويها بحقوق بمحلات أجنبية) إلى الحكومة الأمريكية. الحكومة الأمريكية بدورها تعطيهم ١ دولار فى شكل ودائع مصرفية محلية مقابل كل جنية استرلى يكونوا قد كسبوه عن طريق البيع فى الخارج. عند هذا السعر للصرف، المصدرين يكونوا يكسبون، ويتنازلون للسلطات، عن ٣٠ بليون جنية استرلى فقط. هذا الرقم يكون أقل من الـ ٦٣.٣ بليون جنية استرلى التى يريد المقيمين الأمريكيين أن يشتروها عند هذا السعر للصرف لشراء سلع، وخدمات، وأصول مالية أجنبية. إذا كانت الحكومة الأمريكية تشعر بأنها ملزمة بالسعر ١.٠\$، ومع ذلك ليست مستعدة لأن تتدخل أو تكمش الاقتصاد الأمريكى كله بقدر كاف، لجمال



شكل (١٢-٤) : أفضل الأسوء : خسائر الرفاهة من قيود على الصرف مدارة جيداً.

الطلب والعرض على الصرف الأجنبي يتطابقان عند ١.٢٠ دولار، عندئذ يتعين عليها أن تقنن ration الحق لشراء صرف أجنبي.

دعنا نتخيل أن السلطات الأمريكية الرسمية تقنن الصرف الأجنبي بطريقة معقولة ولكن نادراً ما تحاول. كل شهرين تعلن إنه الوقت لمزيد عامة أخرى بالبريد. في ٢١ يناير، تعلن أن أى واحد يريد استرليني (أو أى عملة أجنبية أخرى) لفترة مارس - أبريل يجب أن يرسل مزايمة بحلول ١٥ فبراير. الأسرة التي تخطط لأن تكون في إنجلترا في شهر أبريل قد ترسل استثماراً

تتعهد باستعادها لتدفع لغاية ٣ دولار للجنه مقابل ٧٠٠ جنيه لانفاقها في إنجلترا، واستعادها لدفع ٢٥٠ دولار للجنه مقابل ١٠٠٠ جنيه. مستورد للسيارات سيقدم أيضاً جدول بالمقادير من العملات الأجنبية التي يرغب أن يشتريها عند كل سعر للصرف من أجل أن يشتري سيارات في الخارج. مستلمة كافة هذه الزيادات، أجهزة كمبيوتر الحكومة ستقوم بترتيبها حسب الأسعار المرتبط بها، والمجاميع المرتبط بها ستضاف عند كل سعر، وبالتالي تفصح عن منحى الطلب D_E في شكل (١٢-٤): مقدرة أنها يمكنها أن تخصص ٣٠ بليون جنيه استرليني على مدى السنة، أو ٢٥ بليون لـ مارس - أبريل، فإن الحكومة ستعلن في ٢٠ فبراير أن السعر ١٥٠ دولار للجنه هو السعر الذي جعل الطلب يطابق الـ ٣٠ بليون جنيه المتاحة في السنة. الأسرة التي كانت تريد أن تسافر إلى إنجلترا في أبريل ستكون هكذا قادرة على أن تحصل على ١٠٠٠ £ عن طريق أخذ شيك مقابل ١٥٠٠ دولار = ١٠٠٠ £ × ١٥٠ \$ لمكتب البريد المحلي، جنباً إلى جنب مع استمارة الارتباط الموقعة رسمياً التي قدمتها قبل ١٥ فبراير. وهكذا، فكل الذين كانوا مستعدين لأن يدفعوا ١٥٠ دولار أو أكثر لكل جنيه سيحصلون على الجنيهات التي طلبوها بسعر ١٥٠ \$ فقط للجنه، حتى إذا كانوا قد وافقوا على أن يدفعوا أكثر. أى واحد الذي لا يكون قد تقدم بمزايدة بأسعار تكون مرتفعة مثل ١٥٠ دولار لن يكون له الحق في الشراء في الخارج خلال مارس أو أبريل.

هذا النظام سيعطى الحكومة قدر كبير من الإيراد المكتسب من مزايدات الرقابة على الصرف. محصلة ١٥٠ \$ × ٣٠ £ بليون = ٤٥٠ \$ بليون دولار

بينما تدفع للمصدرين فقط $100 \times 30 = 3000$ مليون دولار، فإن الحكومة ستحقق أرباح صافية ١٥ مليون دولار، ناقصاً تكاليفها الإدارية هذا الربح للحكومة يمكن أن يعاد إلى الجمهور إما كخفض فى الأنواع الأخرى من الضرائب أو كاتفاق حكومى إضافى. المساحة DCAF فى شكل (١٢-٤) تمثل هذه الأرباح من المزايدة المأخوذة من المستوردين ولكن المعادة إلى بقية المجتمع، وهى لا تكون مكسب أو خسارة صافية بالنسبة للمجتمع ككل.

ومع ذلك، الرقابة على الصرف التى وصفناها حالا تفرض خسارة رفاهة على المجتمع ككل. هذه الخسارة تقاس بواسطة المساحة CEA. لكى ترى لماذا، تذكر تفسير منحنيات الطلب والعرض كمنحنيات تكلفة ومنافع حدية. عندما تكون قيود الصرف موضع تنفيذ و٣٠ مليون جنيه استرلى فقط متاحة، بعض المتاجرات المربحة بالتبادل تكون قد حظرت. عند نقطة C، منحنى الطلب يخبرنا أن بعض الأمريكيين يكونوا مستعدين لأن يدفعوا لغاية ١٥٠ دولار مقابل جنيه إضافى. عند نقطة A، منحنى العرض يخبرنا أن شخص ما آخر، إما مصدر أمريكى أو زبائن، سيكونوا مستعدين لأن يقدموا جنيه إضافى كل سنة مقابل ١٠ دولار. ومع ذلك، قيود الصرف تمنع هاتين المجموعتين من الاجتماع معاً لتقسيم الـ ٥٠ دولار من المكسب الصافى فى ساحة السوق للجنهيات. وهكذا، فالمسافة الرأسية $AC = 50$ دولار تبين الخسارة الاجتماعية من كونهم غير قادرين على أن يتاجروا بحرية جنيه آخر. وبالمثل، كل فجوة رأسية بين منحنى الطلب ومنحنى العرض للخارج إلى نقطة E تضيف أيضاً إلى قياس شئ مفقود لأن قيود الصرف

تعيق المعاملات الخاصة - كل هذه الخسائر الصافية تضاف إلى المساحة CEA (٥ بليون جنيه).

النظم الفعلية للرقابة على الصرف يحتمل أن تكون لها آثار وتكاليف أخرى عديدة. أولاً، في الواقع العملي، الحكومات لا تعتقد عادة مزايدات عامة للصرف الأجنبي. بدلاً من ذلك، هي تخصص الحق لشراء عملة أجنبية على أساس السعر الرسمي المنخفض طبقاً لقواعد شديدة التعقيد. للحصول على الحق لشراء عملة أجنبية، يجب علينا أن نذهب خلال إجراءات طلب لنبين أن غرض الشراء الأجنبي يؤهله لفئة معاملة متميزة. استيراد مستلزمات الإنتاج للمصانع التي كان عليها خلافًا لذلك أن تظل عاطلة وغير مستخدمة بالكامل هو غرض واحد الذي غالباً ما يؤهل للحصول على أسبقية الحصول على الصرف الأجنبي على المدخلات الأقل أهمية، أو واردات السلع الاستهلاكية الكمالية، أو الحصول على ودائع في بنوك أجنبية خاصة. أحد الاختلافات بين قيود الصرف الفعلية وقيودنا الافتراضية هي أن القيود الفعلية غالباً تجشم تكاليف إدارية كبيرة لفرض القيود، فضلاً عن تكاليف موارد خاصة كبيرة في التعامل معها. اختلاف آخر هو أن بعض الاستخدامات المقومة تقويمياً منخفضة قد يوافق عليها محل الاستخدامات المقومة تقويمياً أعلى. الحكومة لا تكون بالضرورة تخدم الطالبين ناحية قمة منحني الطلب. لكلا هذين السببين، فإن الخسارة الصافية تكون أكبر من المساحة CEA.

الخلاصة :

المظهرين الرئيسيين لسياسة الحكومة تجاه سوق الصرف الأجنبي هما درجة مرونة سعر الصرف والقيود (إذا كانت توجد) على استخدام السوق. القيود على الصرف تسمى رقابة على الصرف.

السياسات تجاه سعر الصرف نفسه تشمل طائفة كبيرة. الحالة المتطرفة للمرونة الكاملة هي تعويم نظيف، مع سعر الصرف يتحدد فقط عن طريق العرض والطلب غير الرسميين (أو الخاصين). الحكومات غالباً لا تسمح بتعويم نظيف، إنما بالأحرى تتخذ إجراءات (مثل التدخل الرسمي) لإدارة التعويم.

الحالة المتطرفة الأخرى هي سعر الصرف الثابت بصفة دائمة. الحكومة يجب أن تقرر إلى ماذا تثبت. البدائل تشمل سلعة مثل الذهب، أو عملة واحدة أخرى، أو سلة من العملات الأخرى. الحكومة أيضاً يجب أن تقرر اتساع مدى التذبذب حول سعر الصرف المركزي. سعر الصرف تكون له بعض المرونة حول هذه القيمة التعادلية *par value*، ولكن المرونة تكون محدودة بواسطة حجم مدى التذبذب. بالرغم من أن سعر ثابت بصفة دائمة هو حالة متطرفة، فإنه من المستحيل تقريباً بالنسبة للحكومة أن تلتزم بعدم تغيير السعر الثابت أبداً. إذا كان سعر الصرف ليس ثابتاً بصفة دائمة، عندئذ الحكومة يجب أن تقرر أيضاً متى تغيير السعر الثابت. إذا كانت الإجابة نادراً، فإن المدخل يسمى التثبيت القابل للتعديل، *adjustable peg* وإذا كانت الإجابة مراراً، فإنه يسمى التثبيت الزاحف *Crawling peg*.

إذا اختارت الحكومة سعر صرف ثابت، فإنها يجب أن تقرر أيضاً كيف تدافع عن السعر إذا كانت ضغوط العرض والطلب الخاصين تميل لأن تدفع السعر الفعلي خارج مدى تذبذبه المسموح به. واحدة أو أكثر من أربعة طرق يمكن أن تستخدم للدفاع عن السعر الثابت :

١- استخدام التدخل الرسمي في سوق الصرف الأجنبي، الذي تقوم فيه السلطات النقدية (البنك المركزي) بشراء وبيع عملات أجنبية لتغيير موقف العرض والطلب.

٢- فرض رقابة على الصرف لتقييد أو رقابة بعض أو كل مظاهر العرض والطلب.

٣- تغيير أسعار الفائدة المحلية للتأثير على تدفقات رؤوس الأموال قصيرة الأجل.

٤- تعديل الاقتصاد الكلي لتغيير العرض والطلب غير الرسميين.

الحكومة قد تطبق أيضاً خيار خامس - أن تستسلم عن طريق تغيير السعر الثابت (تخفيض أو رفع قيمة العملة) أو عن طريق الانتقال إلى سعر صرف معوم.

التدخل الحكومي في سوق الصرف الأجنبي يرتبط ارتباطاً وثيقاً بمعاملات الاحتياطي الرسمي وميزان التسويات الرسمية لميزان مدفوعات البلد. إذا كانت الحكومة تحاول أن تمنع قيمة عملتها من الانخفاض عن طريق التدخل، فإنها يتعين عليها أن تشتري عملة محلية وتبيع عملة أجنبية في سوق الصرف الأجنبي. أما بالنسبة إلى مصادر العملة الأجنبية لتباع في التدخل، الحكومة يمكنها أن تستخدم حيازاتها من الاحتياطيات الرسمية أو يمكنها أن تقترض. هذا يزود

التمويل للبلد لتجشم عجز ميزان تسويات رسمية إذا كانت الحكومة بدلاً من ذلك تحاول أن تمنع قيمة عملتها من الارتفاع، فإنه يتعين عليها أن تباع عملة محلية وتشتري عملة أجنبية. الحكومة يمكنها أن تستخدم العملة الأجنبية التي تشتريها لزيادة حيازاتها من الاحتياطيات الرسمية أو لتسديد اقتراضات سابقة. وفي هذه الحالة، ميزان التسويات الرسمية للبلد يكون في فائض.

الدفاع عن سعر ثابت باستخدام التدخل فقط يمكن أن يعمل ويكون مبرر اقتصادياً إذا كان عدم التوازن في ميزان التسويات الرسمية مؤقتاً ويعكس نفسه بنفسه self-reversing. هذا المدخل يفترض أن المضاربين الخاصين لا يمكنهم أن ينجزوا نفس الوظيفة التثبيتية وأن الرسميين يتنبؤوا بشكل صحيح بالقيمة طويلة الأجل لسعر الصرف. إذا كانت هذه الافتراضات لا تتحقق، فإن الحالة لتمويل العجزات والفوائض مع سعر صرف ثابت تنهار.

الدفاع باستخدام الرقابة على الصرف يخلق خسارة صافية مماثلة لتلك الخاصة بحصة استيرادية، وأيضاً ربما تكون له تكاليف إدارية مرتفعة. الجهود للتهرب من قيود الصرف، وتشمل رشوة الموظفين الحكوميين وتطور سوق «موازية» غير قانونية، تخفض الفعالية الفعلية للقيود.

الفصل الثالث عشر

سياسات تصحيح اختلال ميزان المدفوعات

١٢-١ : مقدمة

فى هذا الفصل سنقوم بتحليل سياسات التصحيح المختلفة التى قد تساعد البلد على استعادة التوازن فى ميزان مدفوعاته. لتحقيق هذا الهدف، الدول يكون لديها تشكيله من أدوات السياسة التالية تحت تصرفها:

١- سياسات محولة للانفاق Expenditure - Switching

٢- سياسات مغيرة للانفاق Expenditure - Controls

٣- قيود مباشرة Direct - Controls

السياسات المحوّلة للانفاق تشير إلى تغيير سعر الصرف (أى تخفيض / رفع قيمة العملة). تخفيض قيمة العملة يحول الانفاق مع السلع الأجنبية إلى السلع المحلية، ويمكن أن يستخدم لتصحيح عجز فى ميزان مدفوعات الدولة. ولكنه أيضاً يزيد الانتاج المحلى، وهذا يحفز ارتفاعاً فى الواردات، الذى يحيد جزءاً من التحسن الأصلي فى الحساب الجارى. رفع قيمة العملة يحول الانفاق من المنتجات المحلية إلى المنتجات الأجنبية، ويمكن أن يستخدم لتصحيح فائض فى ميزان مدفوعات الدولة. هذا أيضاً يخفض الانتاج المحلى، وتبعاً لذلك، يحفز انخفاضاً فى الواردات، الذى يحيد جزءاً من تأثير رفع قيمة العملة.

السياسات المغيرة للانفاق تشمل كلا من السياسات المالية والتقديية. السياسة المالية تشير إلى التغيرات فى الانفاق الحكومى، الضرائب، أو كلاهما. السياسة

المالية تكون توسعية إذا كان الانفاق الحكومي يزداد و/ أو الضرائب تنخفض. هذه الاجراءات تقود إلى توسع للإنتاج المحلي والدخل عن طريق عملية المضاعف (تماماً مثلما في حالة زيادة في الاستثمار المحلي أو الصادرات)، وتخفز ارتفاعاً في الواردات (على حسب الميل الحدى للاستيراد للدولة). السياسة المالية الانكماشية تشير إلى خفض في الانفاق الحكومي و/ أو زيادة في الضرائب، كلا منهما يخفض الإنتاج المحلي والدخل ويحفز انخفاضاً في الواردات.

السياسة النقدية تتضمن تغييراً في عرض النقود الذى يؤثر على أسعار الفائدة المحلية. السياسة النقدية تكون سهلة easy إذا كان عرض النقود قد زيد وأسعار الفائدة تنخفض. هذا يحفز زيادة في مستوى الاستثمار والدخل في الدولة (عن طريق عملية المضاعف)، ويحفز الواردات على الارتفاع. وفى نفس الوقت، الانخفاض في سعر الفائدة يحفز تدفق رؤوس أموال قصيرة الأجل الى الخارج، أو يخفض التدفق للداخل. ومن ناحية أخرى، السياسة النقدية المقيدة tight تشير إلى خفض في عرض النقود وارتفاع في سعر الفائدة. هذا يثبط الاستثمار، الدخل، والواردات ويؤدى أيضاً إلى تدفق رؤوس أموال قصيرة الأجل للداخل أو يخفض التدفق للخارج.

القيود المباشرة تتكون من الرسوم الجمركية، الحصص الاستيرادية، وقيود أخرى على تدفق التجارة ورؤوس الأموال الدولية. هذه أيضاً هي سياسات محولة للانفاق، ولكنها يمكن أن تستهدف بنوداً معينة في ميزان المدفوعات (على عكس تخفيض / رفع قيمة العملة، التى هي سياسة عامة وتطبق على كافة البنود فى نفس الوقت). القيود المباشرة فى شكل قيود على الأسعار والأجور price and wage controls يمكن أيضاً أن تستخدم لوقف التضخم المحلي عندما تفشل السياسات الأخرى الأكثر عمومية.

وفيمايلي نحلل طبيعة هذه السياسات ومدى فاعلية كل منها فى تصحيح اختلال ميزان المدفوعات.

قبل أن نبدأ مناقشتنا لسياسة تعديل سعر الصرف كوسيلة لجلب توازن في ميزان المدفوعات، يجب أن نقوم بعمل تمييز مهم بين آليات التصحيح التلقائي adjustment mechanisms وسياسات التصحيح المقصودة adjustment policies - وهو التمييز الذى يكون مهما بالنسبة للطرق المختلفة لتصحيح أو تعديل ميزان المدفوعات التى ستناقش فيما يلى.

معظم المتغيرات الاقتصادية، مثل الأسعار، الدخول، الكميات المتاجرة، وماشابه ذلك قد تتحدد إما بواسطة قوى السوق الحرة، أو تتحدد بواسطة أمر إدارى. أى أن الأسعار إما أنها قد تستجيب للتقلبات فى العرض والطلب أو أنها تكون قد حددت بواسطة إجراء أو تصريف إدارى. وينطبق نفس الشيء على أسعار الصرف، أسعار الفائدة، الدخول، حجم التجارة، وطائفة كبيرة أخرى من المتغيرات الاقتصادية.

وتبعاً لذلك، نجد نوعين مختلفين من التصحيح أو التعديل فى ميزان المدفوعات: تعديل عن طريق قوى السوق الحرة الذى يمثل تصحيحاً آلياً تلقائياً، أو تعديل كنتيجة لقرارات سياسة إدارية.

فأسعار الصرف قد تتحدد بواسطة قوى السوق، وفى تلك الحالة فإننا نكون نتحدث عن أسعار الصرف المرنة، العائمة، أو المتقلبة بحرية. وفى هذه الحالة، إنها فقط قوى عرض وطلب السوق الحرة هى التى ستحدد سعر الصرف. فلا نتحدث أية معاملات حكومية رسمية بغرض التأثير على سعر الصرف. ومع ذلك، فإن الحكومة لا تزال تقوم بإجراء معاملاتها الدولية العادية على أساس سعر الصرف السوقي الجارى. أسعار الصرف المرنة قد استخدمت خلال فترات مختلفة :

الولايات المتحدة كان لها أسعار صرف متقلبة بحرية مابين الحرب الأهلية و١٨٧٩، معظم الدول الأوربية كانت لديها هذه الأسعار المتقلبة بحرية فى الفترة ما بين نهاية الحرب العالمية الأولى، ومتتصف العشرينات، كندا استخدمتها من ١٩٥٠ حتى ١٩٦٢، وكانت لديها منذ ١ يونيو ١٩٧٠، وقد قامت ٤٨ دولة، بما فيها الولايات المتحدة، واليابان، وعدد كبير من الدول الأوربية بالتخلى عن أسعار الصرف الثابتة ما بين ١٥ أغسطس، ١٩٧١، والاتفاقية الشمسونية فى ١٨ ديسمبر ١٩٧١. وفى بداية مارس ١٩٧٣ (عقب تخفيض قيمة الدولار فى ١٢ فبراير ١٩٧٣) كان لدى كندا، الهند، إيطاليا، اليابان، سويسرا، وانجلترا، فضلا عن عدة دول أصغر أسعار صرف مرنة. ومع ذلك، ففى معظم هذه الدول، السلطات النقدية لاتزال تتدخل فى مناسبات فى سوق الصرف الأجنبى : إنه تعويم «غير نظيف» dirty float.

إذا كانت أسعار الصرف تتقلب بحرية استجابة لظروف السوق، فإن وجود فائض عرض من إحدى العملات (عجز فى ميزان المدفوعات) سيتمخض عن ضغط نزولى على قيمة تلك العملة فى أسواق الصرف الأجنبى. الانخفاض الناتج عن ذلك فى سعر الصرف depreciation سيميل لأن يستعيد التوازن فى ميزان المدفوعات. قوى السوق هذه تحدث تلقائياً بدون أى تصرف من جانب أى سلطات حكومية. ومن ثم فإننا نكون نتحدث عن أسعار الصرف المرنة بحرية كآلية تصحيح تلقائى automatic adjustment mechanisms.

وعلى عكس تعديل سعر الصرف عن طريق قوى السوق التلقائية، قد يكون لدينا أسعار صرف مثبتة أو مربوطة إدارياً. فى تلك الحالة، كافة معاملات الصرف الأجنبى يجب أن تتم على أساس سعر للصرف يتحدد بواسطة السلطات النقدية.

السلطات الحكومية تستطيع أن تثبت سعر الصرف إما عن طريق تشريع مناسب الذى يجعل كافة معاملات الصرف الأجنبى على أساس أسعار صرف أخرى غير قانونية فى داخل الإقليم الخاضع لسيادتها، أو أنها قد تتدخل فى السوق الحرة عن طريق الوقوف مستعدة لأن تشتري أو تبيع عملتها الخاصة مقابل ذهب، حقوق سحب خاصة، أو بعض عملات التدخل بسعر ثابت. السلطات النقدية التى تتدخل فى أسواق الصرف الدولية لكى تحافظ على أسعار صرف ثابتة مقابل بقية العالم تفعل ذلك عادة عن طريق العمل فى سوق عملتها الخاصة وبعض عملة تدخل محددة. التدخل ينفذ عن طريق شراء وبيع عملات تدخل، مثل الدولار الأمريكى، أو الجنيه الاسترلى، أو الفرنك الفرنسى. البلد الذى يحافظ على سعر صرف ثابت لعملته عن طريق القانون legislation أو التدخل فى أسواق الصرف الأجنبى قد يغير سعر صرف عملته عن طريق قرار سياسة إدارى administrative policy decision. فى تلك الحالة، أى انخفاض فى القيمة depreciation أو ارتفاع فى القيمة appreciation يأخذ شكل قرار سياسة صريح.

معظم دول العالم تستخدم نظاما مختلطا hybrid، حيث تسمح لقيمة عملتها بأن تتقلب بحرية فى نطاق مدى ضيق narrow band حول سعر صرف مركزى، أو قيمة تعادل par value، التى تكون قد تقررت بدلالة عملة التدخل. المدى الذى تكون فيه أسعار الصرف حرة لتتقلب يكون عادة 1% فوق أو تحت السعر المركزى، طبقا لقواعد صندوق النقد الدولى. ومع ذلك، فإن دولا عديدة تستخدم مدى أوسع للتذبذب قدره 2.25% منذ ديسمبر 1971. التغيرات الصغيرة فى أسعار الصرف فى داخل مدى التذبذب هى نمطيا نتيجة لقوى السوق الحرة. ومع ذلك، بالنسبة لتغيرات سعر الصرف التى تتجاوز مدى التذبذب المسموح به، فإنه يلزم إتخاذ تصرف إدارى. وبناء عليه، النظام النقدى الدولى الحالى يستخدم تغيرات سعر الصرف فى كلا من شكلها التلقائى automatic

وشكلها الموجه بالسياسة policy - directed . فى هذا القسم ، ستجاهل عادة مسألة ما إذا كان تغير معين فى سعر الصرف يرجع إلى قوى السوق الحرة أو إلى سياسات إدارية . إننا سنركز على آثار أى تغير فى سعر الصرف على ميزان المدفوعات بغض النظر عن كيف تم جلب هذا التغير .

إن تخفيض سعر صرف العملة يمكن أن يؤثر على كافة بنود ميزان المدفوعات . الصادرات والواردات من السلع والخدمات ، التحويلات بدون مقابل (تحويلات المهاجرين ، الهبات والتبرعات الشخصية) ، وحركات رؤوس الأموال (القروض الخاصة ، الأوراق المالية ، الاستثمارات المباشرة) . ومع ذلك ، فالاعتبار الرئيسى هو أثر تخفيض سعر الصرف على الصادرات والواردات من السلع والخدمات - أى على الحساب الجارى بميزان المدفوعات . فبالنسبة لمعظم الدول ، يساهم الحساب الجارى عادة بالقسط الأكبر من إجمالى مركز المدفوعات الخارجية . ولهذا فإنه يحتل المكان الرئيسى فى مناقشة آثار تخفيض سعر الصرف على ميزان المدفوعات .

وبالإضافة إلى الوزن النسبى الكبير للحساب الجارى فى تحديد مركز ميزان المدفوعات ، هناك من الاقتصاديين من يعتقد أن تخفيض قيمة العملة قد يؤدي إلى تدهور الحساب الجارى بدلاً من تحسنه . لذا بات من الأهمية بمكان دراسة الآثار المتوقعة من تخفيض قيمة العملة قبل تقرير التخفيض كوسيلة لتصحيح العجز فى ميزان المدفوعات .

وفى بحث الآثار المتوقعة من تخفيض سعر الصرف على الحساب الجارى بميزان المدفوعات ، إستخدم مدخلان مختلفان : مدخل المرونات التقليدى الذى يؤكد على آثار التخفيض بدلالة تغير الأسعار النسبية للصادرات والواردات . ومدخل

الاستيعاب الحديث الذى يؤكد على آثار التخفيض بدلالة تغيرات الدخل والانفاق. وفى هذا القسم ندرس العناصر الرئيسية لكلا المدخلين.

مدخل المرونات (آثار الثمن)

جرى تحليل آثار تخفيض سعر الصرف على ميزان المدفوعات تقليدياً بدلالة توازن جزئى صارم، مدخل المرونات الذى تعتبر فيه تغيرات الأسعار النسبية للصادرات والواردات كل ما يهم، وكما لو كانت الدخول النقدية ثابتة، ولا تتأثر بتغيير سعر الصرف. فمن أجل تحديد الفاعلية المحتملة لتخفيض سعر الصرف، كان يكفي فقط معرفة مروونات طلب وعرض الصادرات والواردات.

فعندما تقوم السلطات بتخفيض سعر صرف العملة الوطنية، يترتب على ذلك أن يصبح على الأجانب أن يتنازلوا عن قدر أقل من عملاتهم مقابل الحصول على وحدة من العملة الوطنية، بينما يصبح على المواطنين أن يتنازلوا عن قدر أكبر من العملة الوطنية مقابل الحصول على وحدة من العملة الأجنبية. ويستتبع ذلك إنخفاض أسعار الصادرات مقومة بالعملة الأجنبية، وارتفاع أسعار الواردات مقومة بالعملة الوطنية. وهكذا، إذا كان رد فعل المشترين للتغير فى الأسعار كبيراً، فإن الأجانب سيشترون الكثير من سلع التصدير عندما تنخفض أسعارها، بينما سيشتري المواطنون القليل من سلع الاستيراد عندما ترتفع أسعارها. أما إذا كان رد فعل المشترين للتغير فى الأسعار صغيراً، فإن الأجانب لن يزدوا كثيراً من مشترياتهم لسلع التصدير بالرغم من انخفاض أسعارها، كما أن المواطنين لن يقللوا كثيراً من مشترياتهم لسلع الاستيراد بالرغم من ارتفاع أسعارها. وهكذا، فإن الكثير يتوقف على حالة مرونة الطلب الخارجى على الصادرات، والطلب المحلى على الواردات. فعلى سبيل المثال، إذا كان الطلب الخارجى على الصادرات عديم

المرونة، فلن تكون هناك أى زيادة على الإطلاق فى الصادرات بالرغم من انخفاض أسعارها مقومة بالعملة الأجنبية. وبالمثل، إذا كان الطلب المحلى على الواردات عديم المرونة، فلن يكون هناك أى نقص على الإطلاق فى الواردات، بالرغم من ارتفاع أسعارها مقومة بالعملة المحلية.

على أن آثار تخفيض سعر الصرف لاتحدد فقط بمرونة الطلب على الصادرات والواردات ، بل وأيضاً بمرونة عرضها. آية ذلك أنه - بغض النظر عن حالة مرونة الطلب الخارجى على الصادرات - لاتكون الزيادة فى كمية الصادرات ممكنة مالم يتمس عرض إضافى من سلع التصدير ، إما عن طريق زيادة الإنتاج، أو عن طريق تحويل السلع من السوق المحلية كى تباع فى السوق الخارجية. وتساعد مرونة العرض أيضاً على تحديد مدى الإنخفاض الذى سيطرأ على أسعار الصادرات مقومة بالعملة الأجنبية. فإذا كان العرض المحلى للصادرات مثلاً لانهائى المرونة - أى إذا كان يمكن لإنتاج سلع التصدير أن يتوسع عندما يزيد الطلب الخارجى عليها بدون أى زيادة فى السعر بالعملة الوطنية - عندئذ ينصب كل أثر التخفيض على السعر بالعملة الأجنبية الذى ينخفض عندئذ بكل نسبة التخفيض. فلن توجد فى هذه الحالة زيادة فى السعر بالعملة الوطنية لتستوعب بعض أو كل أثر التخفيض على السعر بالعملة الأجنبية . ولكن إذا كانت مرونة العرض المحلى للصادرات أقل من اللانهائية، عندئذ ستؤدى زيادة الطلب الخارجى على سلع التصدير إلى رفع سعرها بالعملة الوطنية مما يؤدى إلى محو جزء من أثر التخفيض على سعرها بالعملة الأجنبية. فبدلاً من أن تنخفض أسعار الصادرات مقومة بالعملة الأجنبية بكل نسبة التخفيض، تنخفض فقط بجزء من نسبة التخفيض. وعليه كلما صغرت مرونة العرض المحلى للصادرات، كلما قل تأثير تخفيض سعر الصرف على حجم الصادرات. فعلى سبيل المثال: إذا فرضنا أن مرونة العرض المحلى

للمصادر كانت مساوية للصفر، فلن يؤدي تخفيض سعر الصرف إلى أى زيادة على الإطلاق فى حجم الصادرات أيا كانت مرونة الطلب الخارجى على الصادرات. فإندام مرونة عرض الصادرات يعنى أن كمية الصادرات لا يمكن أن تزداد. وعليه فتخفيض بنسبة 10٪ فى سعر صرف العملة الوطنية سيقابل حالاً بارتفاع بنسبة 10٪ فى سعر الصادرات بالعملة الوطنية، حيث يتنافس المستوردون الأجانب على نفس الكمية من سلع التصدير. وهكذا يظل سعر الصادرات بالعملة الأجنبية بعد التخفيض على ما هو عليه ، ولن تحدث زيادة فى حجم الصادرات وبالتالي فى قيمتها.

وبالمثل فى جانب الواردات - إذا كان العرض الأجنبى للواردات لانهاى المرونة ، فإن المصدرين الأجانب سيكون فى مقدورهم عندئذ تقليل الكمية التى يعرضونها من منتجاتهم فى السوق المحلية للبلد المخفض - فى مواجهة إنخفاض الطلب عليها - مما يبقى أسعارها بالعملة الأجنبية ثابتة، أى أنهم لن يضطروا فى هذه الحالة إلى خفض أسعارهم. وهكذا - فإن أسعار الواردات بالعملة الأجنبية لن تنخفض على الإطلاق. ومؤدى هذا أن كل أثر التخفيض سينصب على أسعار الواردات بالعملة الوطنية التى ترتفع حينئذ بكل نسبة التخفيض. ومن الناحية الأخرى، إذا كانت مرونة العرض الأجنبى للواردات أقل من اللانهاية ، فإن المصدرين الأجانب سيضطرون عندئذ إلى خفض أسعارهم بالعملة الأجنبية كى يحتفظوا بنصيبهم فى السوق المحلية للبلد المخفض مما يؤدى إلى ارتفاع أسعار الواردات بالعملة الوطنية بأقل من نسبة التخفيض. وعليه، كلما صغرت مرونة العرض الأجنبى للواردات ، كلما قل تأثير تخفيض سعر الصرف على حجم الواردات . فعلى سبيل المثال: إذا فرضنا أن مرونة عرض الواردات كانت مساوية للصفر، فإن هذا يعنى أن تخفيضاً بنسبة 10٪ فى سعر صرف العملة الوطنية

سيقابل حالاً بانخفاض بنسبة 210 في سعر الواردات بالعملة الأجنبية،، حيث يناضل المصدرون الأجانب من أجل الاحتفاظ بمبيعاتهم في السوق المحلية للبلد المنخفض. وهكذا ، يظل سعر الواردات بالعملة الوطنية بعد التخفيض على ما هو عليه، ولن يحدث أى نقص في حجم الواردات وبالتالي في قيمتها.

وبخلاصة هذا التحليل هي أن تخفيض سعر صرف العملة الوطنية سيميل مبدئياً لأن يخفض الأسعار الخارجية للصادرات في تناسب مع التخفيض. وعند هذه الأسعار المنخفضة سيزداد الطلب الخارجي على الصادرات، مما قد يؤدي بدوره إلى رفع الأسعار الخارجية للصادرات. فالقدر الذي ستتغير به قيمة الصادرات يتوقف إذن على مرونة الطلب الخارجي على الصادرات ومرونة العرض المحلي لسلع التصدير. وبالمثل في جانب الواردات - يتمثل الأثر المبدئي لتخفيض سعر صرف العملة الوطنية في رفع الأسعار المحلية للواردات، مما قد يؤدي إلى بعض الانخفاض في الطلب المحلي على الواردات، الذي قد يؤدي بدوره إلى خفض السعر الخارجي لسلع الاستيراد. ويتوقف حجم ردود الفعل هذه على الواردات على مرونة الطلب المحلي على الواردات، ومرونة العرض الأجنبي للواردات.

ماهي إذن على وجه التحديد قيم مرونة طلب وعرض الصادرات والواردات التي تضمن نجاح تخفيض سعر صرف العملة الوطنية في تحسين الحساب الجاري بميزان المدفوعات؟

نموذج مبسط لتخفيض سعر الصرف

للتعرف على ماهية مرونة طلب وعرض الصادرات والواردات التي تضمن نجاح تخفيض سعر الصرف في تصحيح العجز في ميزان المدفوعات، دعنا مرة أخرى نأخذ مثال بلدين اثنين فقط هما الولايات المتحدة والمجلترا، ولنفرض أن

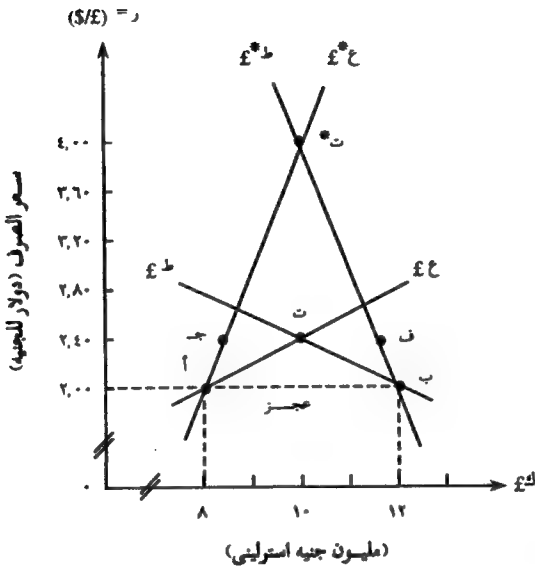
الولايات المتحدة تعاني باستمرار من وجود عجز في ميزان مدفوعاتها مع إنجلترا، وإن السلطات النقدية فيها تقرر علاجه عن طريق إجراء تخفيض في قيمة الدولار بالنسبة للجنيه الاسترليني. افترض أكثر أنه لا توجد تدفقات دولية لرؤوس أموال، حتى أن منحنيات طلب وعرض الولايات المتحدة للصرف الأجنبي (الاسترليني في هذه الحالة) تعكس فقط التجارة في السلع والخدمات.

عملية تصحيح العجز في ميزان مدفوعات الولايات المتحدة عن طريق إجراء تخفيض في قيمة الدولار تظهر في شكل (١٣-١) الشكل يبين أنه عند سعر الصرف الجارى $R = (\$/\pounds) = 2$ ، كمية الاسترليني المطلوبة بواسطة المقيمين الأمريكيين هي ١٢ مليون جنيه استرليني في السنة، بينما الكمية المعروضة هي فقط ٨ مليون جنيه استرليني، وكنتيجة لذلك، يوجد عجز قدره ٤ مليون جنيه استرليني (٨ مليون دولار) في ميزان التسويات الرسمية للولايات المتحدة.

إذا كانت منحنيات طلب وعرض الولايات المتحدة للاسترليني قد أعطيت بـ P_{\pounds} ، $P_{\$}$ ، فإن تخفيضاً بنسبة ٢٠٪ في قيمة الدولار، من $R = (\$/\pounds) = 2$ إلى $R = (\$/\pounds) = 2.40$ ، سيزيل بالكامل العجز في ميزان المدفوعات الأمريكي. أى أنه، عند $R = (\$/\pounds) = 2.40$ ، كمية الجنيهات المطلوبة والكمية المعروضة ستكون متساوية عند ١٠ مليون جنيه استرليني في السنة (نقطة ت في الشكل)، وسيكون ميزان المدفوعات الأمريكي في توازن.

ومع ذلك، إذا كان محنيا طلب وعرض الولايات المتحدة للاسترليني أكثر عدم مرونة (انحداراً)، كما هو مبين بواسطة ط*٤، ع*٤، فإن نفس نسبة التخفيض ٢٠٪ ستخفض فقط العجز في ميزان المدفوعات الأمريكي إلى ٣ مليون جنيه استرليني (ج د في الشكل)، وأن تخفيضاً بنسبة ١٠٠٪ في قيمة الدولار،

شكل (١٣-١)



من $r = \$/\pounds = 2$ إلى $r = \$/\pounds = 4$ ، سيكون مطلوباً لكي يزيل العجز بالكامل (نقطة ت* في الشكل). مثل هذا التخفيض الضخم في قيمة الدولار قد لا يكون ممكناً لأنه سيكون تضخماً بدرجة غير مقبولة.

وهكذا، إنه من المهم جداً معرفة مدى مرونة منحنيات طلب وعرض الصرف الأجنبي. في بعض الحالات، شكل منحنيات طلب وعرض دولة العجز للصرف الأجنبي قد يكون هو بحيث أن تخفيضاً في قيمة عملته سيؤدي بالفعل إلى زيادة

بدلاً من انقاص أو إزالة العجز في ميزان المدفوعات. هذه المسألة المهمة ستفحص فيمابيلي عن طريق بيان كيف أن مرونة منحنيات طلب وعرض الدولة للصرف الأجنبي تتوقف على مرونة منحنيات طلبها وعرضها للواردات والصادرات.

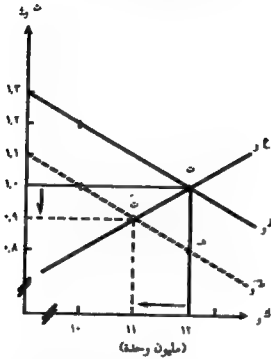
منحنى الطلب على الصرف الأجنبي وعلاقته بمنحنى الطلب على الواردات

في الجزء الأيسر من شكل (١٣-٢)، ط_و هو منحنى طلب الولايات المتحدة على الواردات من بريطانيا معبراً عنه بالجنيهات الاسترلينية عند $r = (\$/£) = ٢$ ، بينما ع_و هو منحنى عرض إنجلترا للواردات إلى الولايات المتحدة معبراً عنه بالجنيهات الاسترلينية. ومع ط_و، ع_و، السعر بالجنيه الاسترليني لواردات الولايات المتحدة يكون $r = ١$ جنيه استرليني، وكمية واردات الولايات المتحدة هي $r = ١٢$ مليون وحدة في السنة، حتى أن كمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة تكون ١٢ مليون جنيه استرليني (نقطة ت في الجزء الأيسر من شكل (١٣-٢)). هذا يكون منظاراً لنقطة ب على ط_£ في شكل (١٣-١).

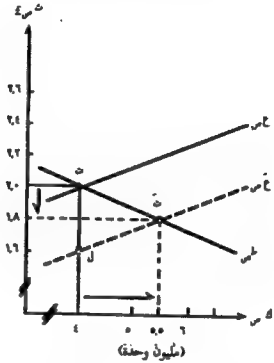
عندما تخفض قيمة الدولار بنسبة ٢٠٪ إلى $r = (\$/£) = ٢.٤٠$ ، ع_و يبقى كما هو بدون تغيير، لكن ط_و ينتقل إلى أسفل (أي ينقص) بمقدار ٢٠٪ إلى ط_و (انظر الجزء الأيسر من شكل (١٣-٢)). السبب هو أنه لكي تستمر الولايات المتحدة في طلب ١٢ مليون وحدة من الواردات (كما عند نقطة ت على ط_و)، فإن السعر بالجنيه الاسترليني لواردات الولايات المتحدة يجب أن ينخفض من $r = ١$ جنيه إلى $r = ٠.٨$ جنيه، أو بكامل نسبة الـ ٢٠٪ تخفيض في قيمة الدولار، من أجل أن يترك السعر بالدولار للواردات بدون تغيير (نقطة هـ على ط_و). ومع ذلك، عند الأسعار بالجنيه الاسترليني الأقل من $r = ١$ جنيه

شكل (١٣-٢)

سوق الواردات الأمريكية



سوق الصادرات الأمريكية



استرليني، انجلترا ستورد (ستعرض) كميات أصغر من الواردات إلى الولايات المتحدة (أي أن انجلترا ستتحرك إلى أدنى على مدى ع و). بينما الولايات المتحدة ستطلب كميات أصغر من الواردات عند الأسعار بالجنيه فوق ث و $= 0.8$ جنيه (أي أن الولايات المتحدة ستتحرك إلى أعلى على مدى ط و)، حتى يتم التوصل إلى تراض على السعر عند نقطة التوازن الجديدة ت (انظر الجزء الأيسر من شكل (١٣-٢)).

مسع ط و، ع و، ث و $= 0.9$ جنيه، ك و $= 11$ مليون وحدة، حتى أن الكمية المطلوبة من الجنيهات الاسترلينية بواسطة الولايات المتحدة تنخفض. إلى ٩,٩ مليون جنيه استرليني (نقطة ت في الجزء الأيسر من شكل (١٣-٢)) هذا يكون مناظراً لنقطة ت (مع تقريب ٩,٩ مليون جنيه إلى ١٠ مليون) على ط و في شكل (١٣-١). وهكذا، فكمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة بواسطة الولايات

المتحدة تنخفض من ١٢ مليون جنيه استرليني عند $r = (\$/£) = 2$ إلى ١٠ مليون جنيه استرليني عند $r = (\$/£) = 2.40$. هذا يكون مناظراً لتحرك من نقطة ب إلى نقطة ت على طول طء في شكل (١٣-١).

إنه فقط في الحالة غير العادية عندما يكون ط و عديم المرونة (رأسياً)، أن تظل كمية الجنيهاات المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة كما هي بعد تخفيض قيمة الدولار كما كانت قبل التخفيض، لأنه في هذه الحالة الانتقال إلى أسفل في ط و يترك ط و بدون تغيير. وهكذا، فباستثناء الحالة غير العادية حيث يكون ط و رأسياً، أى عديم المرونة، تخفيض قيمة الدولار يؤدي دائماً إلى انخفاض في الكمية المطلوبة من الجنيهاات الاسترلينية بواسطة الولايات المتحدة حتى أن طء (في شكل ١٣-١) ينحدر دائماً سالباً، أى إلى أسفل ناحية: اليمين. الانخفاض في كمية الجنيهاات الاسترلينية المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة عندما يكون الدولار قد خفض ينتج لأن كلا من السعر بالعملة الأجنبية (الجنيه الاسترليني) للواردات وكمية الواردات يكون قد انخفض. (انظر الجزء الأخير من شكل ١٣-٢).

وعلاوة على ذلك، بإعطاء ع و، كلما كان ط و أقل مرونة (انحداراً)، كلما كان الانخفاض في كمية الجنيهاات الاسترلينية المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة صغيراً وكلما كان منحني طلب الولايات المتحدة على الجنيهاات الاسترلينية طء أقل مرونة (انحداراً). في هذه الحالة، تخفيضاً بنسبة ٢٠٪ في قيمة الدولار قد يمثل بتحرك من نقطة ب إلى نقطة ف على طول طء* بدلاً منه بتحرك من نقطة ب إلى نقطة ت على طول طء في شكل (١٣-١).

منحني عرض الصرف الأجنبي وعلاقته بمنحني عرض الصادرات

في الجزء الأيمن من شكل (١٣-٢)، ط مر هو منحني طلب إنجلترا على صادرات الولايات المتحدة معبراً عنه بالجنيهاات الاسترلينية، ع مر هو منحني

عرض الولايات المتحدة للصادرات إلى إنجلترا عند $r = (\$/\text{£}) = 2$. مع ط مر،
ع مر، السعر بالجنيه الاسترليني لصادرات الولايات المتحدة هو $\theta = 2$ جنيه
استرليني، وكمية صادرات الولايات المتحدة هي $k = 4$ مليون وحدة، حتى
أن كمية الجنيهات الاسترلينية المكتسبة (أو المعروضة) بواسطة الولايات المتحدة
تكون هي ٨ مليون جنيه استرليني (نقطة في الجزء الأيمن من شكل ١٢-٢).
هذا يكون مناظراً لنقطة (أ) على ع £ في شكل (١٣-١).

عندما تخفض قيمة الدولار بنسبة ٢٠٪ إلى $r = (\$/\text{£}) = 2.40$ ، ط مر
يظل كما هو بدون تغيير، ولكن ع مر ينتقل إلى أسفل (أي يزداد) بمقدار ٢٠٪
إلى ع مر (انظر الجزء الأيمن من شكل ١٣-٢)، السبب هو أن الولايات المتحدة
ستكون الآن راغبة في أن تصدر ٤ مليون وحدة (نفس الشيء كما عند نقطة ت
على ع مر) بالسعر بالجنيه الاسترليني $\theta = 1.6$ جنيه، أو أدنى بنسبة ٢٠٪
عن ما قبل تخفيض قيمة الدولار، لأن كل جنيه هو الآن يساوي ٢٠٪ أكثر
بدلالة الدولارات (نقطة ل على ع مر في الشكل). ومع ذلك، عند الأسعار
بالجنيه الاسترليني الأقل من $\theta = 2$ جنيه، إنجلترا ستطلب كميات أكبر من
الصادرات الأمريكية (أي أن إنجلترا ستتحرك إلى أدنى على طول ط مر)، بينما
الولايات المتحدة ستعرض كميات أكبر من الصادرات عند أسعار بالجنيه الاسترليني
فوق $\theta = 1.6$ جنيه (أي أن الولايات المتحدة ستتحرك إلى أعلى على طول
ع مر)، حتى تكون نقطة التوازن الجديدة ت قد تم الوصول إليها (انظر الجزء
الأيمن من شكل ٨-٢).

ومع ط مر، ع مر، $\theta = 1.8$ جنيه، $k = 5.5$ مليون وحدة، حتى
أن كمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعروضة) إلى الولايات المتحدة تزداد إلى
٩,٩ مليون جنيه استرليني (5.5×1.8) . هذا يعطي بنقطة ت في الجزء الأيمن

من شكل (١٣-٢)، ويكون مناظراً لنقطة ت (مع تقريب ٩ر٩ مليون إلى ١٠ مليون جنيه استرليني) على ع ٤ في شكل (١٣-١). وهكذا، فكمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعروضة) إلى الولايات المتحدة ترتفع من ٨ مليون جنيهه عند $r = (\$/\pounds) = ٢$ إلى ١٠ مليوناً عند $r = (\$/\pounds) = ٢,٤٠$. هذا يكون مناظراً لتحرك من نقطة (أ) إلى نقطة ت على طول ع ٤ في شكل (١٣-١).

لاحظ أن تخفيض قيمة الدولار يخفض السعر بالجنيه الاسترليني للصادرات ولكنه يزيد كمية الصادرات. ما يحدث لكمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعروضة) إلى الولايات المتحدة يتوقف إذن على المرونة السعرية لـ ط مر فيما بين نقطتي ت، ت' على ط مر في الشكل. حيث أنه في هذه الحالة نسبة الزيادة في ك ص (٢٣٧,٥) تزيد عن نسبة الانخفاض في ث ص (١٠٪)، فإن ط مر يكون مرن سعرياً، وتزداد كمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعروضة) إلى الولايات المتحدة مع التخفيض في قيمة الدولار. ولأن ط مر في الجزء الأيمن من شكل (١٣-٣) كان أقل مرونة (انحداراً)، فإن نفس نسبة الـ ٢٠٪ تخفيض في قيمة الدولار كانت مستمخض عن تحرك من نقطة (أ) إلى نقطة جـ على طول ع* ٤ في شكل (١٣-١) بدلاً منه من نقطة (أ) إلى نقطة ت على ع ٤. وهكذا، فكلما كان ط مر أقل مرونة، كلما كان منحني عرض الولايات المتحدة المشتق للصرف الأجنبي (ع ٤) أقل مرونة.

ولو أن ط مر كان متكافئ المرونة (مرونة تساوى الوحدة)، فإن تخفيض قيمة الدولار كان سيترك كمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعروضة) إلى الولايات المتحدة بدون تغيير تماماً، حتى أن منحني عرض الولايات المتحدة للجنيهات

الاسترلينية (£ع) كان سيكون خطأ رأسياء، أو عديم المرونة. (نفس الشيء سيكون حقيقى إذا كان ع مر رأسياء، حتى أن تخفيضاً لقيمة الدولار سيترك ع مر بدون تغيير).

أخيراً، لو أن ط مر كان غير مرن سعرياً، فإن تخفيضاً فى قيمة الدولار كان سيؤدى بالفعل إلى خفض كمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعروضة) إلى الولايات المتحدة، حتى أن منحى عرض الولايات المتحدة للمصرف الأجنبى (£ع) كان سيكون سالب الميل أو ينحدر إلى أسفل ناحية اليمين.

وهكذا، فبينما نجد أن منحى طلب الولايات المتحدة على الصرف الأجنبى (£ط) ينحدر دائماً تقريباً انحداراً سالباً، أى إلى أسفل ناحية اليمين، فإن منحى عرضي الولايات المتحدة للمصرف الأجنبى (£ع) يمكن أن يكون موجب الانحدار، رأسياء، أو حتى سالب الانحدار، على حسب ما إذا كان ط مر مسرناً، متكافئ المرونة، أو غير مرن. وفيما يلى سنرى أن هذا يكون قاطعاً فى تحديد مدى استقرار سوق الصرف الأجنبى، وبالتالي مدى احتمال نجاح سياسة تخفيض سعر الصرف كملاج للعجز فى ميزان المدفوعات.

استقرار سوق الصرف الأجنبى

دعنا نفحص معنى والشروط اللازمة لاستقرار سوق الصرف الأجنبى. إنه يكون لدينا سوق صرف أجنبى مستقر عندما يؤدى ابتعاد عن سعر الصرف التوازنى إلى إطلاق قوى تلقائية التى تدفع بسعر الصرف مرة أخرى إلى مستوى التوازن. ويكون لدينا سوق صرف أجنبى غير مستقر عندما يدفع ابتعاد عن التوازن بسعر الصرف بعيداً أكثر عن التوازن.

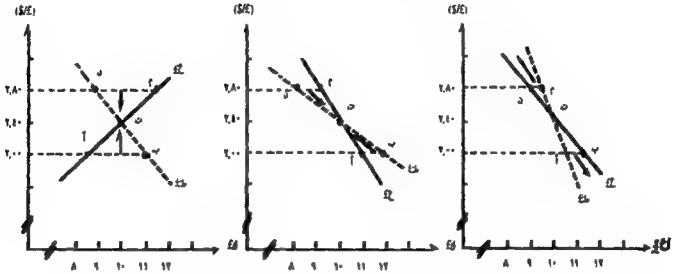
أسواق الصرف الأجنبي المستقرة وغير المستقرة

سوق الصرف الأجنبي يكون مستقراً عندما يكون منحني عرض الصرف الأجنبي ع \mathcal{E} موجب الميل، أو، إذا كان سالب الميل، فإنه يكون أقل مرونة (انحداراً) من منحني الطلب على الصرف الأجنبي ط \mathcal{E} . ويكون سوق الصرف الأجنبي غير مستقراً إذا كان منحني عرض الصرف الأجنبي ع \mathcal{E} سالب الميل وأكثر مرونة (انسياساً) من منحني طلب الصرف الأجنبي ط \mathcal{E} . هذه الشروط قد صورت في شكل (١٣-٢).

الجزء الأيسر من شكل (١٣-٣) هو تكرار لـ ط \mathcal{E} ، ع \mathcal{E} في شكل (١٣-٢). مع ط \mathcal{E} ، ع \mathcal{E} سعر الصرف التوازني هو $r = (\$/\mathcal{E}) = 2.40$ ، الذي تكون عنده كمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة والكمية المعروضة متساوية عند ١٠ مليون جنيه استرليني في السنة (نقطة ت). وإذا حدث لأي سبب أن انخفض سعر الصرف إلى $r = (\$/\mathcal{E}) = 2$ ، فإنه سيكون هناك فائض طلب على الجنيهات الاسترلينية (عجز في ميزان المدفوعات) قدره ٤ مليون جنيه استرليني (أ ب)، الذي سوف يدفع تلقائياً سعر الصرف مرة أخرى نحو السعر التوازني $r = (\$/\mathcal{E}) = 2.40$. ومن ناحية أخرى، إذا ارتفع سعر الصرف إلى $r = (\$/\mathcal{E}) = 2.80$ ، فإنه سيكون هناك فائض عرض من الجنيهات الاسترلينية (فائض في ميزان المدفوعات) قدره ٣ مليون جنيه استرليني (ن م)، الذي سوف يقود تلقائياً سعر الصرف مرة أخرى إلى أسفل نحو سعر التوازن $r = (\$/\mathcal{E}) = 2.40$. وهكذا، فسوق الصرف الأجنبي المبين في الجزء الأيسر من شكل (١٣-٣) يكون مستقراً.

الجزء الأوسط من شكل (١٣-٣) يبين نفس ط \mathcal{E} كما في الجزء الأيسر،

شكل (١٣-٣)



سوق صرف أجنبي مستقر
(ع £ موجب الميل)

سوق صرف أجنبي مستقر
(ع £ أشد انحداراً من ط £)

سوق صرف أجنبي غير مستقر
(ع £ أقل انحداراً من ط £)

ولكن ع £ هو الآن سالب الميل ولكنه أشد انحداراً (أقل مرونة) من ط £ . مرة أخرى، سعر الصرف التوازني هو $R = (\$/\text{£}) = 2.40$ (نقطة ت). عند سعر الصرف الأدنى من سعر التوازن $R = (\$/\text{£}) = 2$ ، يوجد فائض طلب على الجنيهات الاسترلينية (عجز في ميزان المدفوعات) مساوياً لـ 1.5 مليون جنيه استرليني (أ ب)، الذي يدفع تلقائياً سعر الصرف إلى أعلى عائداً مرة أخرى إلى سعر التوازن $R = (\$/\text{£}) = 2.40$. وعند سعر الصرف الأعلى من سعر التوازن $R = (\$/\text{£}) = 2.80$ ، يوجد فائض عرض من الجنيهات الاسترلينية (فائض في ميزان المدفوعات) قدره 1 مليون جنيه استرليني (ن م)، الذي يدفع تلقائياً سعر الصرف إلى أسفل عائداً مرة أخرى إلى سعر التوازن $R = (\$/\text{£}) = 2.40$. في هذه الحالة أيضاً، سوق الصرف الأجنبي يكون مستقراً.

الجزء الأيمن من شكل (١٣-٣) يبدو مماثلاً للجزء الأوسط، ولكن ع £ هو الآن سالب الميل وأقل انحداراً (أكثر مرونة) من ط £ . سعر الصرف التوازني لا زال هو $R = (\$/\text{£}) = 2.40$ (نقطة ت). ومع ذلك، فالآن عند أى سعر صرف أدنى

من سعر التوازن، يوجد فائض عرض من الجنيهات الاسترلينية، الذى يقود تلقائياً سعر الصرف حتى أدنى أكثر وأكثر بعيداً عن سعر التوازن. على سبيل المثال، عند $r = (\$/\text{£}) = 2$ ، يوجد فائض عرض من الجنيهات الاسترلينية قدره ١,٥ مليون جنيه استرليني (أ ب)، الذى يدفع سعر الصرف حتى أدنى وبعيداً عن $r = (\$/\text{£}) = 2,40$. ومن الناحية الأخرى، عند $r = (\$/\text{£}) = 2,80$ ، يوجد فائض طلب على الجنيهات الاسترلينية قدره ١ مليون جنيه استرليني (ن م)، الذى يدفع تلقائياً سعر الصرف حتى أعلى وبعيداً عن سعر التوازن. وهكذا، فسوق الصرف الأجنبى فى الجزء الأيمن من الشكل يكون غير مستقر.

وعندما يكون سوق الصرف الأجنبى غير مستقراً، فإن تخفيض قيمة العملة يزيد بدلاً من أن يخفض عجز ميزان المدفوعات. عندئذ، رفع قيمة عملة بلد العجز بدلاً من تخفيضها يكون لازماً لإزالة أو خفض العجز فى ميزان المدفوعات، بينما يكون تخفيض قيمة العملة ضرورياً لتصحيح فائض فى ميزان المدفوعات. هذه السياسات هى على العكس تماماً من تلك التى تلزم فى ظل سوق مستقرة للصرف الأجنبى. لذلك، فإن تحديد ما إذا كان سوق الصرف الأجنبى مستقراً أم غير مستقر يكون قاطعاً. إنه فقط بعد أن يكون قد تم تحديد ما إذا كان سوق الصرف الأجنبى مستقراً من عدمه أن تصبح مرونة منحنيات طلب وعرض الصرف الأجنبى ط ٤، ع ٤ (وبالتالى امكانية تصحيح اختلال ميزان المدفوعات عن طريق تخفيض لسر صرف عملة بلد العجز) مهمة.

شروط مارشال - ليرنر

إذا كنا نعرف الشكل المضبوط لمنحنيات طلب وعرض الصرف الأجنبي في العالم الحقيقي، فإنه سيكون من السهل (كما أوضحنا أعلاه) أن نحدد ما إذا كان سوق الصرف الأجنبي في حالة معينة مستقراً أم غير مستقر، وإذا كان مستقراً، ما هو حجم التخفيض اللازم في قيمة العملة لتصحيح عجز في ميزان المدفوعات. لسوء الحظ، هذا ليس هو الحال. وكنتيجة لذلك، يمكننا فقط أن نستنتج ما إذا كان سوق الصرف الأجنبي مستقراً أم غير مستقر ومرونة طلب وعرض الصرف الأجنبي من طلب وعرض واردات وصادرات الدولة.

الشرط الذي يخبئنا بما إذا كان سوق الصرف الأجنبي مستقراً أم غير مستقر هو شرط مارشال - ليرنر. الصياغة العامة لشرط مارشال ليرنر معقدة جداً. هنا سنعرض ونناقش فقط الصورة المبسطة التي غالباً ما نستخدم. هذا يكون جائزاً عندما يكون منحياً عرض الواردات والصادرات (أي ع و ، ع م) كلاهما لانهائي المرونة، أو أفقية. عندئذ شرط مارشال - ليرنر يوضح أن سوق الصرف الأجنبي يكون مستقراً إذا كان مجموع المرونات السعرية للطلب على الواردات (ط ر) والطلب على الصادرات (ط م)، في قيمة مطلقة، أكبر من واحد صحيح. أي أن

$$-ط م + ط ر > 1$$

وإذا كان مجموع -ط م + ط ر أقل من واحد، فإن سوق الصرف الأجنبي يكون غير مستقراً. وإذا كان مجموع هاتين المرونتين مساوياً للواحد الصحيح، فإن تخفيضاً في سعر الصرف سترك ميزان المدفوعات بدون تغيير.

فعلى سبيل المثال، من الجزء الأيسر من شكل (٨-٢) يمكننا أن نتصور أنه إذا كان ط ر وآسيا، ع و أفريقيا، فإن تخفيضاً لقيمة الدولار سترك طلب الولايات المتحدة على الواردات، ومن ثم كمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة بواسطة

الولايات المتحدة بدون أى تغيير. فى حد ذاته، هذا سيترك ميزان مدفوعات الولايات المتحدة بدون تغيير. ومن الجزء الأيمن من شكل (١٣-٢)، يمكننا أن نتصور أنه بإعطاء ϵ من أفضى الذى ينتقل إلى أسفل بالنسبة المتوية للتخفيض فى قيمة الدولار، كمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعرضة) إلى الولايات المتحدة ترتفع، تبقى كما هى، أو تنخفض على حسب ما إذا كان ϵ طرماً، متكافئاً المرونة، أو غير مرناً على التوالى. وهكذا، فإن مجموع المرونات السعرية لـ ϵ ، ϵ طرماً يكون مساوياً للمرونة السعرية لـ ϵ (لأننا هنا قد افترضنا أن ϵ له مرونة مساوية للصفر)، ويتحسن ميزان مدفوعات الولايات المتحدة إذا كانت مرونة ϵ أكبر من واحد، لأنه فى هذه الحالة كمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعرضة) إلى الولايات المتحدة ستزداد بعد تخفيض قيمة الدولار، بينما كمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة ستظل بدون تغيير حسب فرضنا أن ϵ طرماً يكون عديم المرونة ($\epsilon = 0$ صفر). وهكذا، ميزان المدفوعات يتحسن مع تخفيض سعر الصرف إذا كان $\epsilon > 0$ + ϵ طرماً > ١.

وإذا كان $\epsilon > 0$ سالب الميل حتى أنه يهبط أو ينتقل إلى أسفل بمقدار التخفيض فى قيمة الدولار، فإن كمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة تنقص، وهذا فى حد ذاته يحسن ميزان مدفوعات الولايات المتحدة. الانخفاض فى كمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة يكون أكبر، كلما كانت المرونة السعرية لـ ϵ طرماً أكبر. الآن، حتى إذا كانت المرونة السعرية لـ ϵ طرماً أقل من واحد، حتى أن كمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعرضة) تنخفض كنتيجة لتخفيض قيمة الدولار، فإن ميزان مدفوعات الولايات المتحدة لازال يتحسن طالما أن الانخفاض فى الكمية المطلوبة من الجنيهات الاسترلينية بواسطة الولايات المتحدة يكون أكبر من الانخفاض فى كمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعرضة) للولايات المتحدة. ولكى يكون هذا

هو الحال، فإن مجموع مروونات ط_و، ط_م يجب أن يكون أكبر من واحد. وكلما كبر القدر الذى يزيد به مجموع هاتين المرونتين عن الواحد، كلما كبر مقدار التحسن فى ميزان مدفوعات الولايات المتحدة بالنسبة لأى تخفيض معين فى قيمة الدولار.

شرط مارشال ليرنز يؤكد الطبيعة القاطعة للوحدة بالنسبة لمجموع مروونات الطلب على الواردات والصادرات (فى قيمة مطلقة). ومع ذلك، فإن مجموع هاتين المرونتين سيحتاج لأن يكون أعلى كثيراً من واحد (قريباً من ٤ أو ٥ أو ٦) لكى تكون منحنيات طلب وعرض الدولة للصرف الأجنبى مرنة بقدر كاف لجعل تخفيض سعر الصرف ممكناً (أى ليس تضخيمياً بشكل زائد) كوسيلة لتصحيح عجز فى ميزان مدفوعات الدولة. وبعبارة أخرى، لتحقيق تحسن جوهري فى ميزان المدفوعات من تخفيض معين فى سعر الصرف، فإن مجموع م_و + م_م يجب أن يكون أعلى كثيراً من الواحد الصحيح. وكلما كانت المروونات أصغر، كلما كبر مقدار التغير فى الأسعار اللازم لتحقيق تحسن معين فى ميزان المدفوعات. ومن الناحية الأخرى، كلما كانت المروونات أكبر، كلما صغر مقدار التغير فى الأسعار اللازم للحصول على تحسن معين فى ميزان المدفوعات، أو كلما كبر الأثر على ميزان المدفوعات من تغير معين فى الأسعار.

وهكذا، إنه من الأهمية بمكان معرفة قيمة المرونة السعرية للطلب على الواردات والطلب على الصادرات قبل القيام بتخفيض سعر الصرف ماذا وإلا فإن النتيجة يمكن أن تكون عكسية ويزداد العجز فى ميزان المدفوعات بدلاً من أن يتقص.

وعموماً، فالنقطة الأساسية التى نحب أن نبرزها هنا : هى أن هناك قدر من الصعوبة فى اشتقاق تقديرات كمية للمروونات. فمروونات عرض وطلب السلع

الداخلية في التجارة الخارجية ينبغي أن تقدر بدقة قبل تقرير تخفيض سعر الصرف كوسيلة لتصحيح العجز في ميزان المدفوعات.

هذا بالطبع ليس عيباً في النموذج النظرى. ولكن حتى مع ذلك، فإن نموذج المرونات التقليدى لتخفيض سعر الصرف معيب من عدة نواحي. فقد أغفل النموذج كلية احتمال أن يتمخض التخفيض عن تغير فى الدخول النقدية. فإذا أدى التخفيض - عن طريق زيادة لقيمة الصادرات أو تخفيضه لقيمة الواردات - إلى زيادة الدخل القومى فى البلد المخفض، فإنه من المحتمل أيضاً أن يؤدي إلى زيادة الطلب على الواردات. وفى نفس الوقت سيترتب على تحسن الحساب الجارى الناتج عن «آثار الثمن» لتخفيض سعر الصرف إنخفاض الدخل القومى فى البلاد الأخرى التى نتاجر معها، وهذا قد يقلل من طلبها على صادراتنا. وهكذا تميل «آثار الدخل» لتخفيض سعر الصرف لأن تعكس التحسن المبدئى فى الحساب الجارى الناتج عن «آثار الثمن». وقد يمكن إهمال «آثار الدخل» هذه لتخفيض سعر الصرف فى البداية، ولكن مع مرور الوقت، حالما تنشط قوى المضاعف، فإنها قد تصبح قوية بدرجة كافية لإضعاف مفعول «آثار الثمن» لتخفيض سعر الصرف.

وهكذا فلتخفيض سعر الصرف آثاراً تتجاوز تغيير الأسعار النسبية للصادرات والواردات. فمن الضروري اعتبار «آثار الدخل» إلى جانب «آثار الثمن» فى تقدير الأثر النهائى لتخفيض سعر الصرف على الحساب الجارى بميزان المدفوعات.

مدخل الاستيعاب (آثار الدخل)

اعتبرنا أثر تخفيض سعر الصرف على الحساب الجارى بميزان المدفوعات، ولكن فيما سبق مناقشتنا كانت كلية بدلالة تغيرات الأسعار. ومع ذلك، فقد تم التحقق من مدة طويلة من أنه عندما يحدث تخفيض لسعر الصرف، فإنه ستكون هناك آثار للدخل فضلاً عن آثار للثمن. إنه من الواضح، على سبيل المثال، أنه عندما ترتفع الدخول فى الدولة المنخفضة لسعر صرف عملتها عقب توسع الصادرات، فإن هذا قد يكون له أثر مهم على حجم كلا من الواردات والصادرات. فالواردات من المؤكد تقريباً أن تزداد، وسيكون هناك أيضاً ميل للسلع القابلة للتصدير لأن تستوعب فى السوق المحلية. كلا التحركين سيلغى التحسن المبدئى فى الحساب الجارى الناشئ عن آثار الثمن لتخفيض سعر الصرف.

فى السنوات الحديثة أصبح إجراء عادياً أن نناقش آثار تخفيض سعر الصرف على ميزان المدفوعات بدلالة ما يعرف بمدخل الاستيعاب Absorption Approach. عناصر المدخل بسيطة جداً، ماهو مثار جدل أكثر هو الأهمية النسبية «لآثار الثمن» و «آثار الدخل».

فقد رأينا أنه يمكن للدولة أن تصحح العجز فى ميزان مدفوعاتها عن طريق السماح لعملتها بأن تنخفض فى القيمة depreciation أو عن طريق تخفيض قيمتها رسمياً بالنسبة للعملات الأخرى devaluation (إذا كانت سوق الصرف الأجنبى مستقرة). ونظراً لأن التحسن فى الحساب الجارى للدولة يتوقف على المرونة السعرية للطلب على صادراته ووارداته، فإن هذه الوسيلة لتصحيح العجز يشار إليها بمدخل المرونة. التحسن فى الحساب الجارى بميزان مدفوعات دولة العجز ينشأ لأن تخفيض قيمة العملة ينشط صادرات الدولة ويثبط وارداتها (ومن ثم يشجع الانتاج المحلى لبدائل الواردات). الزيادة الناتجة فى الانتاج وفى الدخل الحقيقى لدولة العجز يحفز زيادة فى واردات مما يؤدي إلى تحييد جزء من التحسن

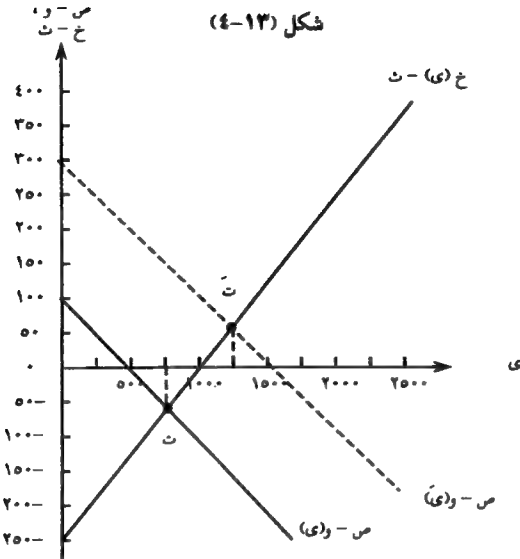
الأصلى فى الحساب الجارى للدولة الناشئ من تخفيض قيمة عملتها.

ومع ذلك، إذا كانت دولة العجز هى بالفعل فى حالة توظيف كامل، فإن الانتاج لا يمكن أن يرتفع. عندئذ، إنه فقط إذا خفض الاستيعاب (أى الانفاق) المحلى الحقيقى، أن سيؤدى تخفيض قيمة العملة إلى إزالة أو خفض العجز فى ميزان مدفوعات الدولة. فإذا لم يخفض الاستيعاب المحلى الحقيقى، إما تلقائياً أو عن طريق سياسات مالية ونقدية انكماشية، فإن تخفيض قيمة العملة سيؤدى إلى ارتفاع فى الأسعار المحلية الذى سوف يحيد بالكامل الميزة التنافسية التى جلبها تخفيض قيمة العملة بدون أى انخفاض فى حجم العجز.

فى شكل (١٣-٤)، تخفيض قيمة عملة دولة العجز ينقل دالة ص - و (ى) إلى أعلى (لأن الصادرات (ص) تزيد، والواردات (و) تقل) ويحسن الحساب الجارى للدولة إذا كانت الدولة تعمل عند أقل من مستوى التوظيف الكامل بداية (ويحقق شرط مارشال - ليرنر). لاحظ أن التحسن النهائى العافى فى الحساب الجارى للدولة يكون أقل من الانتقال إلى أعلى فى دالة ص - و (ى) نظراً لأن الانتاج المحلى يرتفع ويحفز زيادة فى الواردات، ومن ثم يحيد جزءاً من التحسن الأصلى فى الحساب الجارى. ومع ذلك، إذا كانت الدولة تبدأ من مركز توظيف كامل، فإن تخفيض قيمة العملة يقود إلى تضخم محلى، الذى ينقل عندئذ دالة ص - و (ى) مرة ثانية إلى أسفل عائدة إلى مركزها الأصلى بدون أى تحسن فى الحساب الجارى. إنه فقط إذا خفض الاستيعاب المحلى نوعاً ما أن يبقى بعض التحسن فى الحساب الجارى لدولة العجز (أى أن دالة ص - و (ى) لن تنتقل بالكامل مرة ثانية إلى مركزها الأصلى).

التحليل السابق كان قد أدخل فى الأدب الاقتصادى أولاً بواسطة بروفيسور ألكسندر (من معهد ماسا شوستس للتكنولوجيا بأمريكا) فى سنة ١٩٥٢، الذى

شكل (١٣-٤)



في اقتصاد صغير مفتوح بدون قطاع حكومي، شرط التوازن المتعلق بالاضافات والتسريبات من مجرى الدخل هو: $س + خ = و + ث$. وإعادة ترتيب الحدود، يمكننا أن نعيد صياغة الشرط بالنسبة للمستوى التوازني للدخل القومي في اقتصاد صغير مفتوح بدون قطاع حكومي كما يلي: $س - و = خ - ث$. وقياس $س - و$ ، $خ - ث$ على المحور الرأسى، $ي$ على المحور الأفقى، نلاحظ أن دالة $س - و (ي)$ تنخفض لأننا نطرح (و) متزايدة من (س) ثابتة كلما ارتفع $ي$. دالة $خ (ي) - ث$ ترتفع لأننا نطرح (ث) ثابتة من (خ) متزايدة كلما ارتفع $ي$. المستوى التوازني للدخل القومي $ي = 750$ ويحدد عند نقطة ت، حيث تقطع دالة $س - و (ي)$ دالة $خ (ي) - ث$ ، $س - و = خ - ث = 50$. أى أن هناك عجز مبدئي في الحساب الجارى للدولة قدره 50 مليون جنيه، مساو لفائض الاستثمار الملقى على الإذخار الملقى عند المستوى التوازني للدخل القومي. تخفيض قيمة العملة يؤدي إلى زيادة (س) ونقصان (و)، ومن ثم ينقل دالة $س - و (ي)$ إلى أعلى إلى $س - و (ي)$ ، ويتمخفض عن $ي = 750$ ، $س - و = خ - ث = 75$.

أسماء «مدخل الاستيعاب». ونموذج ألكسندر يبنى على النموذج الكينزي المألوف بعد توسيعه ليشمل الصادرات والواردات. فهو يبدأ بالمطابقة بأن الناتج أو الدخل (ى) يكون مساوياً للاستهلاك (س) زائداً الاستثمار المحلى (ث)، زائداً الانفاق الحكومى (ق)، زائداً صافى الصادرات أو الحساب الجارى (ص-ر)، كلها فى دلالة حقيقية، أى أن :

$$ى = س + ث + ق + (ص - ر) \dots\dots (١)$$

فإذا دمجنا س، ث، ق فى تعبير واحد ع، نطلق عليه «الاستيعاب المحلى»، ورمزنا للحساب الجارى (ص-ر)، بالرمز ن، فإنه يكون لدينا.

$$ى = ع + ن \dots\dots (٢)$$

ويطرح ع من كلا الجانبين، نحصل على

$$ن = ى - ع \dots\dots (٣)$$

أى أن رصيد الحساب الجارى بميزان المدفوعات يساوى دائماً الفرق بين الانتاج أو الدخل المحلى والاستيعاب المحلى^(١). ويكون رصيد الحساب الجارى بميزان المدفوعات سالباً (ن > صفر) عندما يستوعب البلد من السلع والخدمات فى الاستهلاك، والاستثمار، والنشاط الحكومى أكثر من انتاجه أو دخله الحقيقى. وتبعاً لذلك يمكن أن نستنتج أنه لكى يتحسن الحساب الجارى بميزان المدفوعات كنتيجة لتخفيض قيمة العملة، فإن ى يجب أن ترتفع و/ أو ع يجب أن تنخفض.

والسؤال الذى يثور الآن : ماهو الأثر المتوقع لتخفيض قيمة عملة بلد العجز على ن، أى على الفرق بين الدخل والاستيعاب؟

(١) يبنى أن نضع فى اعتبارنا دائماً أن التحليل هنا يختص بالقيم الحقيقية، وليست النقدية للمتغيرات. ويذكر ألكسندر أن العلاقة الأساسية للمعادلة (٣) تنطبق أيضاً فى شكل نقدى.

إذا كانت دولة المعجز عند مستوى التوظيف الكامل بداية، فإن الانتاج أو الدخل الحقيقي (ى) لا يمكن أن يرتفع، وتخفيض قيمة العملة يمكن أن يكون فعالاً فقط إذا خفض الاستيعاب المحلى (ع)، إما تلقائياً أو كنتيجة لسياسات مالية ونقدية إنكماشية.

تخفيض قيمة عملة بلد المعجز يخفض الاستيعاب المحلى تلقائياً إذا هو أدى إلى إعادة توزيع للدخل من كاسى الأجور إلى كاسى الأرباح (طالما أن كاسى الأرباح عادة ما يكون لهم ميل حدى أعلى للإدخار من كاسى الأجور). وبالإضافة إلى ذلك، الزيادة فى الأسعار المحلية الناتجة من تخفيض قيمة العملة تخفض القيمة الحقيقية للأرصدة النقدية الى يريد الجمهور أن يحتفظ بها. واستعادة قيمة الأرصدة النقدية الحقيقية، فإن الجمهور يجب أن يخفض الانفاق على الاستهلاك. أخيراً، ارتفاع الأسعار المحلية سيدفع بالناس إلى شرائع ضريبية أعلى ويخفض أيضاً الاستهلاك. وحيث أنه لا يمكننا أن نكون متأكدين فيما يتعلق بسرعة وحجم هذه الآثار التلقائية على الاستيعاب، فإنه قد يكون من الضرورى استخدام سياسات مالية ونقدية إنكماشية لخفض الاستيعاب المحلى بقدر كاف. هذه ستناقش فى القسم التالى.

وهكذا، فبينما يؤكد مدخل المرونات التقليدى على جانب الطلب ويفترض ضمناً وجود تراخ Slack فى الاقتصاد القومى الأمر الذى سوف يسمح له بأن يشبع الطلب الإضافى على الصادرات وبدائل الواردات، فإن مدخل الاستيعاب يؤكد على جانب العرض ويفترض ضمناً وجود طلب كاف على صادرات الدولة وبدائل وارداتها. ومع ذلك، من الواضح أن كلا من مدخل المرونات ومدخل الاستيعاب مهما وكلاهما يجب أن يعتبر فى نفس الوقت.

فى الواقع، بالرغم من أنه قد يكون من المفيد تحليلياً إبقاء «آثار الثمن» و«آثار الدخل» لتخفيض قيمة العملة منفصلان، إلا أن الاثنان مرتبطان ارتباطاً وثيقاً. فتخفيض قيمة العملة يغير العلاقات السعرية، والأسعار المتغيرة بدورها تؤثر على الميول للإدخار عن طريق مواجهة مستلمى الدخل بمجموعة جديدة من البدائل السعرية. حتى بدون أى إعادة توزيع للدخل، قد تحدث تغيرات جوهرية فى دوال الإدخار والواردات.

أخيراً، ربما ماهو أكثر أهمية من الكل، إذا كانت درجة الاستيعاب «التلقائى» غير كافية لمنع التضخم المحلى الذى يعقب تخفيض قيمة العملة، فإن الأمر سيحتاج إلى إتخاذ الاجراءات الضرورية لخفض الانفاق. فى الحقيقية، احتمال أن يكون الاستيعاب وعدم الاستيعاب ليس تلقائياً بالكامل يتضمن أن الالتجاء المتكرر يجب أن يُعمل للسياسات المالية والنقدية للمحافظة على التوازن الداخلى. وسناقش فى القسم التالى الإجراءات التى يمكن أن تتبع للمحافظة على التوازن الداخلى.



لقد اعتبرنا بعض التطويل كثيراً من النتائج التى تترتب على إجراء تخفيض لسعر الصرف. وقد لاحظنا أن عدداً كبيراً من العوامل يتدخل فى تحديد ما إذا كان تخفيض معين فى سعر الصرف يحتمل أن يستعيد التوازن فى ميزان المدفوعات أم لا. وإذا تأكد لنا أن التخفيض لن يستطيع أن يعيد التوازن لميزان المدفوعات، عندئذ لا مفر من أن نبحث عن سياسة أخرى بديلة لاستعادة التوازن فى ميزان المدفوعات. هذه من الممكن أن تكون هى اتباع سياسات نقدية ومالية انكماشية التى ستناقش فى القسم التالى.

إن إتباع سياسات نقدية ومالية انكماشية يؤثر علي حجم الإنفاق والدخل القومي. وهذا يؤثر بدوره علي ميزان المدفوعات. إفترض مثلاً أن أحد البلاد الذي يعاني عجزاً مستمراً في ميزان مدفوعاته يخفض عرض النقود، يزيد الضرائب، يخفض الإنفاق الحكومي، وبصفة عامة يحاول تخفيض مستوى الطلب الكلي علي السلع والخدمات. في هذه الحالة سينخفض الإنفاق المحلي مباشرة، ومعه الإنفاق علي السلع والخدمات المستوردة. وجزء من الانخفاض في الإنفاق المحلي سينصب علي الإنتاج المحلي الذي يحدث بدوره آثاراً للمضاعف التي تخفض الإنفاق المحلي، ومعه الإنفاق علي السلع والخدمات المستوردة أكثر. والإنخفاض في الإنفاق المحلي قد يخفض الطلب الداخلي علي السلع القابلة للتصدير. ومن ثم يحرر سلعاً أكثر من الاستهلاك المحلي للتصدير. وعلاوة علي ذلك، قد يؤدي الإنخفاض في الإنفاق والإنتاج المحلي إلي بعض الانخفاض في الأسعار المحلية بالنسبة للأسعار الأجنبية، مسبباً تحويل إنفاق كلا من المواطنين والأجانب من السلع والخدمات الأجنبية إلي تلك المنتجة محلياً. ونتيجة هذه العمليات كلها ستكون هي تحسن ميزان المدفوعات، بالرغم من أن مثل هذا التحسن سيضطرب بإنخفاض في الدخل والتوظيف. لذلك فإن هذه السياسة الانكماشية ستكون ملائمة إذا كان البلد يعاني من ضغط تضخمي في الداخل وأيضاً لديه عجز في ميزان مدفوعاته، فإذا كان أحد البلاد يعاني من طلب كلي زائد علي السلع والخدمات وأيضاً لديه عجز في ميزان مدفوعاته، فإن تطبيق إجراءات نقدية ومالية انكماشية يساعد علي تخفيض الطلب المحلي الزائد علي السلع والخدمات، وهذا الأثر في حد ذاته كفيل بأن يخفض الواردات ويشجع الصادرات. وبالإضافة إلي ذلك، سيمنع وقف التضخم علي الأقل مركز البلد التنافسي من أن يسوء أكثر.

خلاصة القول، من الممكن تخفيض الطلب الكلي على السلع والخدمات بقرية تصحيح المعجز في ميزان المدفوعات عن طريق السياسة المالية - تخفيض الانفاق الحكومي أو زيادة الضرائب - أو عن طريق السياسة النقدية - تخفيض عرض النقود. وبالطبع يمكن مزج الأنواع الثلاثة من الإجراءات بطرق مختلفة لتحقيق هذه النتيجة.

السياسة النقدية

أفضل علاج لمحاربة التضخم وتقليل المعجز في ميزان المدفوعات هو أن نخفض الانفاق الكلي. والسياسة النقدية يمكن أن تساعد في خفض ضغط الطلب. باختصار، تعمل السياسة النقدية عن طريق التحكم في تكلفة وإتاحة الائتمان. ففي أثناء التضخم يستطيع البنك المركزي أن يرفع تكلفة الاقتراض وأن يخفض مقدرة البنوك التجارية على خلق الائتمان. هذا سوف يجعل الاقتراض أكثر كلفة عن ذي قبل، وبالتالي فإن الطلب على الأموال سيخفض. وبالمثل مع إنخفاض في قدرتها على خلق الائتمان، فإن البنوك ستكون أكثر حذراً في سياساتها الائتمانية. والنتيجة ستكون هي إنخفاض في حجم الإنفاق. وميكانيكية «سياسة النقود الغالية» Dear Money Policy هي كما يلي:

١- زيادة سعر الخصم (أو سعر البنك كما يسمى أحياناً)، أي السعر الذي على أساسه يكون البنك المركزي راعياً في أن يعيد خصم الأوراق التجارية المقدمة إليه بواسطة البنوك التجارية. والإرتفاع في سعر الخصم سيتبع بإرتفاع في أسعار الفائدة الأخرى للسوق النقدية. إنه سيكون هناك إرتفاع في كل مكان لأسعار الفائدة. ولإرتفاع في سعر الفائدة سيميل لأن يخفض مقدار الإنفاق الكلي للأسباب التالية:

أ - الاقتراض يصبح أكثر كلفة عن ذي قبل. لذلك فإن المقترضون

الاحتماليون سيرجتون خططهم الاستثمارية. إنهم سيرغبون في أن ينتظروا حتي تنخفض أسعار الفائدة إلي مستوياتها العادية. وخفض في الإستثمار سيعني عادة انخفاض في حجم الإنفاق وبالتالي يساعد علي تلطيف حدة الضغوط التضخمية.

ب - الزيادة في سعر الفائدة لها بعض الآثار النفسية المعاكسة علي ثقة رجال الأعمال. بطريقة ما، إنها «إشارة حمراء» لرجال الأعمال بأن أوقاتها سيئة آتية في الطريق. هذا في حد ذاته سيساعد علي تثبيط حماسهم لزيادة الإنفاق علي الإستثمار.

ج - الزيادة في سعر الفائدة قد تجعل الادخار أكثر جاذبية عن ذي قبل للدرجة أن بعض الناس سيحاولون أن يستهلكوا قدرأ أقل من دخولهم عن ذي قبل. هذا سيخفض الإنفاق الإستهلاكي.

٢- الطريقة الأخرى، هي الهجوم مباشرة علي مقدرة البنوك التجارية علي خلق الإئتمان. نحن نعرف أنه لمصلحتها الخاصة، البنوك ترغب في أن تحتفظ بحد أدني من الاحتياطات النقدية السائلة بالنسبة إلي حجم ودائعها. فإذا استطاع البنك المركزي للبلد أن يخفض النقدية المتاحة للنظام المصرفي، فإن مقدرة البنوك علي أن تقرض نقوداً للناس ستتخفض. لذلك، فإن البنوك لمصلحتها الخاصة ستحفز علي تقليص عرض الإئتمان. والمقترضون الآن وقد أصبحوا غير قادرين علي أن يحصلوا علي مساعدة من البنوك بسهولة كما من قبل سيجبرون علي تأجيل خططهم الاستثمارية. والطرق المختلفة للتحكم في مقدرة البنوك علي خلق الإئتمان هي :

أ - عمليات السوق المفتوحة. فإذا أراد البنك المركزي أن يخفض مقدرة

البنوك التجارية علي خلق الإئتمان، فإنه سيبيع أوراقاً مالية حكومية إلي الجمهور أو الي البنوك ذاتها. وأياً من الطريقتين ستؤدي إلي إنخفاض مقدار النقدية لدي البنوك التجارية، وهذا سيجبرها علي أن تخفض عرض الإئتمان.

ب- ويمكن إحداث نفس الأثر عن طريق تغيير نسبة الاحتياطي الإلزامي في البلاد التي تكون فيها البنوك التجارية مطالبة بأن تحتفظ بحد أدني معين من النقدية بالنسبة إلي حجم ودائعها، ويكون للبنك المركزي أو الحكومة سلطة تغيير هذه النسبة من وقت إلي آخر. فعندما يرغب في خفض الإئتمان المخلوق بواسطة البنوك التجارية، فإنه يمكن رفع نسبة الاحتياطي الإلزامي، حتي أنه بالنسبة لقدر معين من الودائع تحتاج البنوك الآن لأن تحتفظ باحتياطيات نقدية أعلى من ذي قبل. هذا سيمارس تأثيراً انكماشياً علي الإئتمان المصرفي.

وهكذا، تتكون الإجراءات النقدية من تحديد (أ) أسعار أعلى للخصم، (ب) متطلبات أعلى للاحتياطي، (ج) عمليات السوق المفتوحة، (د) القيود النوعية علي الإئتمان أو تنظيم الإئتمان الاستهلاكي واشتراط هوامش متغيرة للضمان.

خلاصة الأمر، أن السياسة النقدية المقيدة ستؤدي إلي خفض عرض النقود، وبالتالي إلي ارتفاع في أسعار الفائدة المحلية. هذا بدوره يشبط الانفاق علي الاستثمار المحلي ويخفض الدخل القومي (عن طريق عملية المضاعف)، وهذا يحفز انخفاضاً في الواردات، وبالتالي يخفض العجز في ميزان المدفوعات. وعلاوة علي ذلك، الارتفاع في أسعار الفائدة المحلية يجذب رؤوس أموال أجنبية، التي تساعد الدولة علي تمويل العجز في ميزان المدفوعات وتخفف

من الضغط الواقع على احتياطاتها الرسمية من الصرف الأجنبي،

الانخفاض فى الدخل وفى عرض النقود يسبب أيضاً انخفاض الأسعار الداخلية بالنسبة إلى الأسعار فى الدول الأخرى مما يسبب تحويل انفاق كلا من المواطنين والاجانب من المنتجات الأجنبية إلى المنتجات المحلية، فتقل الواردات، وتزيد الصادرات، ومن ثم يحدث تحسن أكبر فى الحساب الجارى بميزان المدفوعات.

وهكذا، فالتغيرات فى عرض النقود عن طريق السياسة النقدية تميل لأن تؤثر على ميزان المدفوعات، إلى حد ما، عن طريق كلا من تغيرات أسعار الفائدة وتغيرات فى الأسعار الداخلية.

السياسة المالية:

إن جناحي السياسة المالية هما الإيرادات الحكومية والإنفاق الحكومي. والسياسة المالية للحكومة يمكن أن تسهم للسيطرة على التضخم وتقليل العجز فى ميزان المدفوعات إما عن طريق خفض الإنفاق الخاص بزيادة الضرائب على القطاع الخاص، أو عن طريق إنقاص الإنفاق الحكومي، أو مزج كلا العنصرين. فإذا كان الإنفاق الخاص يميل لأن يكون «زائداً»، فإن الحكومة تستطيع أن تلطف من حدة الضغط التضخمي بتخفيض إنفاقها هـيـي. ولكن خفض أو تأجيل الإنفاق الحكومي فى الأيام الحديثة ليس مهمة سهلة. فقد تكون هناك مشروعات تحت التشييد بالفعل، وهذه من الواضح أنه لا يمكن أن تؤجل. وبالمثل، الأنواع الأخرى من الإنفاق قد تكون ضرورية لمقابلة المتطلبات العادية للاستهلاك الجماعي للمجتمع - الدفاع، البوليس، العدالة،... الخ. بعد ذلك قد تكون هناك نفقات اجتماعية على التعليم، الصحة، الخ، التي يكون من الصعب جداً خفضها نظراً للآثار

السياسية غير المرغوب فيها. لذلك فإن التأكيد الرئيسي للسياسة المالية في أوقات التضخم يكون علي خفض الإنفاق الخاص عن طريق زيادة الضرائب.

إن زيادة في الضرائب تميل لأن تخفض الإنفاق الخاص. فإذا ارتفعت أسعار الضرائب المباشرة علي الدخول والأرباح، فإن الدخل الممكن التصرف فيه الخاص يخفض، وهذا سيميل لأن يخفض الإنفاق الاستهلاكي الخاص. وإذا زادت أسعار الضرائب علي السلع أو فرضت ضرائب جديدة، فإن الأثر علي الإستهلاك سيكون مباشراً بصورة أكبر. فزيادة في أسعار الضريبة علي إحدي السلع ستخفض الانفاق عليها مباشرة عن طريق رفع تكلفة المشتريات. وهكذا، ففي فترات التضخم، ينبغي علي الحكومة أن تكبح إنفاقها هي، وأن تزيد أسعار الضرائب لخفض الانفاق الخاص. إنه من المناسب أن تخطط لتحقيق «فائض ميزانية» أثناء فترات التضخم.

وهكذا، فالإجراءات المالية تتألف من (أ) خفض الإنفاق الحكومي، (ب) فرض ضرائب جديدة أو زيادة الضرائب القديمة لتقليل حجم الدخل الممكن التصرف فيه في أيدي الناس ولخفض مقدار الفجوات التضخمية، (ج) تشجيع الادخار أو إدخال مشروعات للإدخار الإجباري، (د) إدارة الدين العام بحيث نخفض عرض النقود.

ومن الواضح من التحليل السابق أن فاعلية هذه الإجراءات النقدية والمالية الانكماشية في تحسين الحساب الجاري بميزان المدفوعات تتحدد بعاملين:

أولاً: مدي قدرتها علي تخفيض الطلب الكلي علي السلع والخدمات.

ثانياً: مدي مايمكن أن ينتج عن الانخفاض في الطلب الكلي علي السلع والخدمات من نقص في الواردات وزيادة في الصادرات.

فستكون هذه الإجراءات فعالة في تخفيض العجز في ميزان المدفوعات

كلما كانت قدرتها علي تخفيض الطلب الكلي كبيرة، وكلما كان ينتج عن الإنخفاض في الطلب الكلي نقص كبير نسبياً في الواردات وزيادة كبيرة نسبياً في الصادرات.

وتتوقف قدرة هذه الإجراءات علي تخفيض الطلب الكلي علي السلع والخدمات علي حجم المضاعفات التي تظهر قوة كل منها في تغيير مستوى الطلب الكلي: مضاعف الانفاق الحكومي، مضاعف الضرائب، مضاعف كمية النقود. فكلما كان حجم هذه المضاعفات كبيراً كلما كانت هذه الإجراءات أكثر قدرة علي تخفيض الطلب الكلي علي السلع والخدمات.

أما مدي ماينتج عن الإنخفاض في الطلب الكلي من نقص في الواردات وزيادة في الصادرات، فهو يتوقف علي مدي أهمية القطاع الخارجي في الاقتصاد القومي. فحيث تمثل المعاملات الخارجية نسبة كبيرة من مجموع المعاملات القومية، وحيث تميل كل من الواردات والصادرات لأن تكون شديدة الاستجابة للتغيرات في الدخول المحلية، فإن تخفيض الطلب الكلي علي السلع والخدمات يؤدي إلي تحسن جوهري في الحساب الجاري بميزان المدفوعات. ففي بلد مثل هولندا مثلاً، حيث تعادل الواردات حوالي 74% من إجمالي الناتج المحلي، قد يكون الاعتماد مبدئياً علي الإجراءات النقدية والمالية الإنكماشية مناسباً كلية لتصحيح العجز في ميزان المدفوعات ويتضمن توضيحات بسيطة نسبياً. ولكن في بعض البلاد الأخرى لايساهم القطاع الخارجي إلا بنسبة صغيرة من مجموع المعاملات القومية. ففي الولايات المتحدة مثلاً، لاتمثل الواردات أكثر من 10% من إجمالي الناتج المحلي. فإذا كان لهذا البلد أن يعتمد فقط علي الإجراءات النقدية والمالية الانكماشية لتحقيق تحسن معين في ميزان المدفوعات، فإنه سيلزم إحداث خفض كبير نسبياً في الطلب الكلي مما يعرض الإقتصاد القومي لإنكماش حاد أو بطالة.

وبافتراض إرتفاع النسبة التى يساهم بها القطاع الخارجى فى مجموع المعاملات القومية، كما هو الحال فى كثير من البلاد النامية، فإن فاعلية الإجراءات النقدية والمالية الانكماشية فى تصحيح العجز فى ميزان المدفوعات ستوقف أساسا على مدى قدرتها على تخفيض الطلب الكلى على السلع والخدمات، وهذا ما يحدده حجم المضاعفات المشار إليها.

١٢-٤ : القيود المباشرة على المعاملات الخارجية

من الممكن تصحيح العجز فى ميزان المدفوعات عن طريق فرض قيود مباشرة على المعاملات الخارجية. فإذا لم تستخدم الدولة السياسة المالية والنقدية لتحقيق التوازن الخارجى أو إذا كانت غير فعالة، وإذا كانت الدولة أيضاً تحجم عن تخفيض قيمة عملتها أو غير قادرة أو راغبة فى اتباع أسعار صرف معومة، عندئذ العجز المتأثر فى ميزان المدفوعات يمكن أن يكبت Suppressed بفرض قيود على التجارة والصرف.

القيود المباشرة للتأثير على ميزان مدفوعات الدولة يمكن أن تقسم إلى قيود تجارية Trade controls (مثل الرسوم الجمركية، حصص الاستيراد، وقيود كمية أخرى على تدفق التجارة الدولية)، قيود مالية أو قيود صرف Financial or exchange controls (مثل القيود على تدفقات رؤوس الأموال الدولية وأسعار الصرف المتعددة)، وقيود أخرى. بوجه عام، القيود التجارية تكون أقل أهمية وأقل قبولاً من القيود على الصرف. القيود المباشرة يمكن أن تتخذ أيضاً شكل قيود على الأسعار والأجور فى محاولة لتقييد التضخم المحلى عندما تكون السياسات الأكثر عمومية قد فشلت.

القيود التجارية Trade controls

أحد أكثر أشكال القيود التجارية أهمية هو رسوم الاستيراد import tariff. هذه ترفع سعر السلع المستوردة بالنسبة للمستهلكين المحليين وتنشط الانتاج المحلى لبدائل الواردات. ومن الناحية الأخرى، إعانات التصدير

export Subsidies تجعل السلع المحلية أرخص بالنسبة للأجانب وتشجع صادرات الدولة. عموماً، رسم استيراد واعانة تصدير من نسبة معينة مطبقة بالتساوى على كافة السلع يكون مساوياً لتخفيض فى قيمة عملة الدولة بنفس النسبة. ومع ذلك، رسوم الاستيراد واعانات التصدير عادة ماتطبق على بنود معينة بدلاً منه على كافة البنود. across the board. كما أشرنا من قبل، يمكننا دائماً أن نوجد رسماً للاستيراد مساو لحصة استيرادية. فكلتاها سياسات محولة للاتفاق، تماماً كما يكون تخفيض قيمة العملة، وكلتاها تنشط الإنتاج المحلى. عموماً، الدول غير مسموح لها اليوم بأن تفرض رسوم استيراد أو حصص استيرادية جديدة اللهم إلا بصفة مؤقتة، عندما تواجه صعوبات ميزان مدفوعات خطيرة.

قيد تجارى آخر، ويطبق بكثرة اليوم بواسطة الدول النامية ولكن كان يستخدم أيضاً بواسطة بعض الدول المتقدمة فى الماضى، هو اشتراط أن يقوم المستورد بايداع مقدم advance deposit فى بنك تجارى لمبلغ مساو لقيمة أو جزء من قيمة السلع التى يرغب فى استيرادها، ولمدة زمنية معينة بدون فائدة. هذا له الأثر بزيادة سعر الواردات بمقدار الفائدة الضائعة على المبلغ المودع لدى البنك التجارى، وهو يشبط أيضاً الواردات. وتستطيع الدولة أن تفرض على المستورد القيام بايداع مقدم لمبلغ مختلف ولفترة زمنية مختلفة عن كل نوع من السلعة. وهكذا الايداعات المقدمة هى إجراء مرن، ولكنها يمكن أن تكون صعبة ومكلفة من ناحية ادارتها. دولة العجز تستطيع أيضاً أن تفرض قيوداً على السفر للخارج ونفقات السياحة فى الخارج. وقد عرضنا مناقشة مفصلة للقيود التجارية وآثارها على الرفاهة فى الفصل الرابع.

قيود الصرف Exchange controls

إذا تحولنا إلى القيود المالية أو قيود الصرف، نجد أن الدول المتقدمة تفرض أحياناً قيوداً على تصدير رؤوس الأموال عندما تكون فى عجز ميزان مدفوعات وعلى واردات رؤوس الأموال عندما تواجه فائض ميزان مدفوعات. على سبيل

المثال، فى سنة ١٩٦٣، فرضت الولايات المتحدة ضريبة موازنة الفائدة على تصدير رأس المال للاستثمار فى الأوراق المالية الأجنبية Portfolio capital وقيود اختيارية (أصبحت اجبارية فيما بعد) على الاستثمارات المباشرة فى الخارج لخفض العجز فى ميزان مدفوعاتها. ومع ذلك، فبينما أدى هذا إلى تحسين حساب رأس المال فى ميزان مدفوعات الولايات المتحدة، فإنه أدى بالتأكيد إلى خفض صادرات الولايات المتحدة وخفض التدفق العائد اللاحق للفائدة والربح على الاستثمارات الخارجية للولايات المتحدة مع أثر صاف غير مؤكد على ميزان المدفوعات ككل.

ومن ناحية أخرى، فكرت كلا من ألمانيا الغربية وسويسرا فى أن تثبط واردات رؤوس الأموال بالسماح بسم فائدة منخفض أو لافائدة على الإطلاق على الودائع الأجنبية فى وجه فوائض ميزان مدفوعات كبيرة ومن أجل أن تعزل اقتصادها عن الضغوط التضخمية العالمية. وفى أواخر الستينات وأوائل السبعينات، أقامت فرنسا وبلجيكا سوق صرف أجنبى مزدوج a two-tier Foreign exchange Market وسمحت لسعر الصرف على المعاملات الرأسمالية بأن ينخفض (أى "الفرنك المالى" بأن ينخفض فى القيمة) كنتيجة لتدفقات رأسمالية كبيرة للداخل، بينما أبقت سعر الصرف مرتفعاً عن معاملات الحساب الجارى (أى على "الفرنك التجارى") حتى لا تثبط صادراتها وتشجع وارداتها. وقد اتبعت إيطاليا سوق صرف أجنبى مزدوج لعدة سنوات بعد إنهيار نظام بريتون وودز فى ١٩٧١، حتى بالرغم من انه كان صعب ومكلف اداريا الإبقاء على السوقين منفصلين.

وبالإضافة إلى ذلك، الدول المتقدمة التى تواجه فائض ميزان مدفوعات وتدفق كبير لرؤوس أموال للداخل غالباً ما انخرطت فى مبيعات آجلة لعملتها لتزيد من الخصم الآجل وتثبط تدفق رؤوس الأموال للداخل. ومن الناحية الأخرى، دول العجز انخرطت غالباً فى مشتريات آجلة لعملتها لتزيد من المعالوة الآجلة على عملتها وتثبط تدفق رؤوس الأموال للخارج. الأموال من أجل مثل هذه المشتريات الآجلة اقترضت غالباً من دول الفائض. على

سبيل المثال، فى ظل الترتيبات العامة للاقتراض فى نطاق صندوق النقد الدولى فى ١٩٦٢ (وجددت عدة مرات بعد ذلك)، وافقت مجموعة العشر دول صناعية (الولايات المتحدة، إنجلترا، ألمانيا الغربية، اليابان، فرنسا، إيطاليا، كندا، هولندا، بلجيكا، والسويد) على أن تقرض لغاية ٣٠ بليون دولار أى عضو من المجموعة يواجه تدفقات رؤوس أموال قصيرة الأجل كبيرة للخارج. ومع ذلك، فمع العولة والتكامل السريع لأسواق رأس المال الذى حدث خلال الثمانينات وأوائل التسعينات، ألغت الدول المتقدمة معظم القيود على تدفقات رؤوس الأموال دولياً.

ومن ناحية أخرى، معظم الدول النامية، لها نوع ما من قيود الصرف. أكثرها شيوعاً هو أسعار الصرف المتعددة **Multiple exchange rates**، مع أسعار صرف مرتفعة على الواردات الكمالية وغير الضرورية وأسعار صرف منخفضة على الواردات الضرورية. سعر الصرف المرتفع على الكماليات وغير الضروريات يجعل هذه المنتجات الأجنبية أغلى بالنسبة للمشتريين المحليين ولا يشجع على استيرادها، بينما سعر الصرف المنخفض على الواردات الضرورية (مثل المعدات الرأسمالية الضرورية للتنمية) يجعل هذه المنتجات رخيصة بالنسبة للمستعملين المحليين ويشجع على استيرادها. والشكل المتطرف للرقابة على الصرف يستلزم من المصدرين وكاسى الصرف الأجنبى الآخرين تحويل كافة مكاسبهم من الصرف الأجنبى إلى السلطات النقدية التى تتقدم عندئذ لتخصيص العرض المتاح من الصرف الأجنبى على المستوردين عن طريق تراخيص استيراد وبأسعار صرف مختلفة، على حسب مدى الأهمية التى تعتبرها السلطات النقدية للسلعة المستوردة المعينة. ومع ذلك ، فإن هذا يشجع ظهور السوق السوداء، والتسعير التحويلي **Transfer pricing** (أى تقدير الفاتورة بأقل أو أكثر من اللازم)، والرشوة. ويلخص جدول (١٣-١) عدد

البلاد من بين الـ ١٨١ دولة عضو فى صندوق النقد الدولى التى لديها بعض القيود المباشرة على المعاملات الدولية فى سنة ١٩٩٦. القيود المباشرة يمكن أن تتخذ عدة أشكال، ولكن أكثرها أهمية المحددة فى الجدول هى أسعار

جدول (١٣-١) القيود المباشر على المعاملات الدولية بواسطة أعضاء صندوق النقد الدولي في ١٩٩٦

نوع القيود	عدد البلاد
أ- أسعار الصرف المتعددة :	
١- بالنسبة لبعض أو كل معاملات رأس المال والخدمات	٢٨
٢- أكثر من سعر واحد بالنسبة للواردات	٢٢
٣- أكثر من سعر واحد بالنسبة للصادرات	٢٢
٤- أسعار للواردات مختلفة عن أسعار للصادرات	٢٢
ب- قيود مدفوعات :	
١- بالنسبة لمعاملات الحساب الجارى	٥٩
٢- بالنسبة للمعاملات الرأسمالية	١٢٦
ج- قيود استيراد ترتبط بالتكلفة	
١- الرسوم الإضافية على الواردات	٤٣
٢- الابداع المقدم للواردات	١٠
اشتراط التنازل عن أو الاعادة للوطن لحصيلة الصادرات	٢١٧

الصرف المتعددة، قيود المدفوعات بالنسبة للمعاملات الجارية أو معاملات رأس المال، الرسوم الإضافية على الواردات import Surcharges أو الابداع المقدم للواردات، والتنازل عن أو الإعادة إلى الوطن لحصيلة الصادرات. من الجدول، نرى أن الأشكال الأكثر شيوعاً للقيود المباشرة على المعاملات الدولية حول العالم هي اشتراط التنازل عن أو الاعادة إلى الوطن لحصيلة الصادرات وقيود المدفوعات على المعاملات الرأسمالية. وبلاحظ أن ٣٢ دولة فقط من بين الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي هي التي ليس لديها قيود الصرف الموضحة في الجدول. هذه تشمل كافة الدول الصناعية الرئيسية باستثناء اليابان وإيطاليا، والبلاد النامية مثل هنج كونج، سنغافورة، والكويت.

السلطات الحكومية تفرض أحياناً قيوداً مباشرة لتحقيق أهداف محلية صرفة، مثل السيطرة على التضخم، عندما تكون السياسات الأكثر عمومية قد فشلت. فعلى سبيل المثال، في ١٩٧١ فرضت الولايات المتحدة قيوداً على الأسعار والأجور Price and wage controls ، أو سياسة للدخل income policy للسيطرة على التضخم. ومع ذلك، هذه القيود على الأسعار والأجور لم تكن ناجحة تماماً وتم إلغاؤها فيما بعد. من وجهة نظر الكفاءة، السياسات النقدية والمالية وتغيرات سعر الصرف تفضل على القيود المباشرة على الاقتصاد المحلي وعلى التجارة والتمويل الدولي. السبب هو أن القيود المباشرة غالباً ما تتداخل مع تشغيل آليات السوق، بينما السياسات الأكثر عمومية المغيرة للاتفاق والمحملة للاتفاق تعمل من خلال السوق. وبالرغم من ذلك، عندما يبدو أن هذه السياسات العامة تأخذ وقتاً طويلاً لتعمل، وعندما يكون تأثيرها غير مؤكد، وعندما تؤثر المشكلة فقط على قطاع واحد من الاقتصاد، فإن الدول قد تتحول إلى القيود المباشرة كإجراء مؤقت لتحقيق أهداف محددة. مثال هو حصة التصدير الاختيارية على السيارات اليابانية التي جري التفاوض بشأنها بواسطة الولايات المتحدة في ١٩٨١ .

عموماً، لكي تكون القيود المباشرة والسياسات الأخرى فعالة، يلزم قدر كبير من التعاون الدولي. فعلى سبيل المثال ، فرض حصة استيرادية بواسطة إحدى الدول قد يتمخض عن معاملة بالمثل أو أخذاً بالتأثر بواسطة الدول الأخرى المضارة (ومن ثم تحديد أثر الحصة) مالم تستشار هذه الدول وتتفهم وتوافق على الحاجة إلى مثل هذا الإجراء المؤقت. وينطبق نفس الشيء على سعر الصرف الذي تسمى الدولة للمحافظة عليه. (حدث استثناء مهم في أوائل التسعينات عندما سمحت الولايات المتحدة للدولار بأن ينخفض في القيمة بشدة بالنسبة إلى الين الياباني، ضد رغبة اليابان، في محاولة لخفض العجز التجاري الكبير والمثابر للولايات المتحدة مع اليابان). وبالمثل، زيادة في سعر الفائدة بواسطة إحدى الدول لجذب رأس مال أجنبي أكثر قد يحدد

بالكامل إذا قامت الدول الأخرى بزيادة أسعار فائدتها بنفس القدر بحيث تترك اختلافات أسعار الفائدة الدولية بدون تغيير. عموماً، قيود التجارة والصرف قد خفضت بشدة منذ أوائل الخمسينات، وفرض قيود جديدة أصبح محظوراً ، اللهم إلا بصفة مؤقتة وفي حالات خاصة، في ظل صندوق النقد الدولي ومنظمة الجات (منظمة التجارة العالمية) . على أية حال، هناك اعتراضات قوية على قيود التجارة والصرف لأنها تتسبب في سوء تخصيص الموارد، تعوق الكفاءة الاقتصادية، وتؤدي إلى خفض المكاسب من التجارة.

وعموماً، وكما سبق أن ذكرنا، لكي تكون القيود المباشرة على التجارة والمدفوعات المفروضة بواسطة إحدى الدول فعالة، فإن الدول الأخرى يجب ألا تعاملها بالمثل وتفرض هي الأخرى قيوداً مماثلة من جانبها.



010.



0473036